



UNIVERSIDADE ESTADUAL DE CAMPINAS
Instituto de Economia

UNICAMP
BIBLIOTECA CENTRAL
SEÇÃO CIRCULANTE

TRANSFORMAÇÕES NOS MERCADOS DE TRABALHO
DOS PAÍSES CAPITALISTAS DESENVOLVIDOS A PARTIR DA
RETOMADA DA HEGEMONIA AMERICANA

Fernando Augusto Mansor de Mattos

Tese de Doutorado apresentada
ao Instituto de Economia da UNICAMP
para obtenção do título de Doutor em
Ciências Econômicas – área de
concentração: Política Social, sob a
orientação do Prof. Dr. Luiz Gonzaga
de Mello Belluzzo.

*Este exemplar corresponde ao original
da tese defendida por Fernando Augusto
Mansor de Mattos em 30/03/2001 e
orientada pelo Prof. Dr. Luiz Gonzaga
de Mello Belluzzo.*

CPG, 30/03/2001

Campinas, 2001



000116842

UNICAMP BC
 N.º T/UNICAMP
 M 436t
 V. Ex.
 TOMBO BC/ 45756
 PROC. 16-392/01
 C ☐ D ☒
 PREÇO R\$ 11,00
 DATA 10-03-01
 N.º CPD

CM00158808-5

**FICHA CATALOGRÁFICA ELABORADA PELO
 CENTRO DE DOCUMENTAÇÃO DO INSTITUTO DE ECONOMIA**

M436t Mattos, Fernando Augusto Mansor de
 Transformações nos mercados de trabalho dos países capitalistas desenvolvidos a partir da retomada da hegemonia americana/ Fernando Augusto Mansor de Mattos. – Campinas, SP : [s.n.], 2001.

Orientador: Luiz Gonzaga de Mello Belluzzo.
 Tese (Doutorado) – Universidade Estadual de Campinas.
 Instituto de Economia.

1. Mercado de trabalho. 2. *Jornada de Trabalho. 3. *Emprego Público. 4. Desemprego. I. Belluzzo, Luiz Gonzaga de Mello.
 II. Universidade Estadual de Campinas. Instituto de Economia.
 III. Título.



AGRADECIMENTOS

Ao professor Belluzzo, que sempre mostrou interesse pelo projeto e que me concedeu a oportunidade de ter várias conversas nas quais pudemos debater os caminhos que estavam tomando os primeiros rascunhos desta tese. A atenção pessoal e a generosidade intelectual de Belluzzo, e sua habilidade em separar as questões mais importantes dos detalhes que poderiam ser deixados de lado, jamais serão esquecidos por mim. Além disso, as longas conversas sobre futebol descontraíram ainda mais os bons momentos em que nos encontrávamos para conversar sobre os resultados empíricos e as leituras feitas no decorrer desses cinco anos;

Ao Jorge Mattoso, pelas aulas e pelas sugestões que me fez ainda enquanto eu estava pensando no projeto de pesquisa. Ademais, Mattoso abriu-me o caminho para atuar por cerca de 100 dias como pesquisador-visitante do IRES (Institut de Recherches Économiques et Sociales), em Paris, período que foi fundamental para as leituras e pesquisas feitas para a elaboração da tese;

Ao Jacques Freyssinet, pela simpatia e profissionalismo com que me recebeu durante minha estadia no IRES. Sua leitura, em português, de partes de meus primeiros rascunhos e suas indicações de leitura atualizada e de ótima qualidade foram decisivas para minhas reflexões;

Ao Michel Husson, que mostrou muito estima pelo meu trabalho, concedendo-me algumas horas de boa conversa sobre a França, sobre a literatura para a tese e sobre os rumos que poderia tomar meu trabalho. O bom humor e a amizade de Husson, aliados ao seu enorme rigor intelectual e inteligência no trato das informações estatísticas, serviram como estímulo para as conversas que tivemos e que certamente influenciaram nas qualidades que porventura meu trabalho apresente;

Ao Paulo Baltar, que, no meu exame de qualificação, mostrou grande interesse pelo projeto, dando-me diversas sugestões importantes;

Aos amigos do GEC, Bura, Bráulio (um dos 9 milhões de torcedores do Fluminense e também meu colega em outra “confraria”), Lício, Pedro Paulo e Zé Garfo, pela ajuda inestimável que me prestaram com a leitura atenta de rascunhos da tese;

Ao Rodrigo (Chico), que, ao seu estilo, também contribuiu com sugestões e “alertas”;

À Cida e ao Alberto, pela presteza e simpatia com que me atenderam em todo este período em que fui aluno do curso de Doutorado do Instituto de Economia da UNICAMP;

Aos “Viúvas do Saldanha”, Bráulio (Aliosha), Carlinhos (Millor), Marcelo (Magro), Rodrigo (O’Panta), Gustavo (Mineirinho), Fred (Lenda Viva), Javier (Bebé), Leandro (Caçuleleco), Cláudio (Chicra), pela convivência diária e pelos comentários sempre tão inteligentes e bem-humorados que fazem deste o grupo que mais entende de futebol no planeta Terra – a todos eles o agradecimento deste corinthiano;

Ao João Feres Jr., Carlinhos e Fred pela ajuda na versão para o português de algumas expressões espinhosas em inglês;

À Cléo, professora e amiga, que me deu grande ajuda na correção das primeiras versões desta tese;

À minha mãe, Celeste, por todo o amor que dela recebi e pelo sábio conselho que sempre me deu: de seguir, na vida profissional, uma carreira que fosse, antes de mais nada, prazerosa;

À minha tia Márcia, pelo incentivo intelectual e pelos conselhos de como encaminhar minha vida acadêmica;

Ao meu filho Pedro, a quem dedico este trabalho, pelo amor infinito e pela amizade de que tanto me orgulho;

À minha sogra, Maria Inês, e ao meu sogro, Benedito, pela permanente disposição em ficar com Pedro nos momentos em que mais necessitei da concentração que a elaboração de uma tese de Doutorado exige;

À Sandra, minha companheira, meu carinho e reconhecimento por tudo que fez por mim em todos esses anos.

Dedico esta tese ao meu filho Pedro

ÍNDICE

INTRODUÇÃO.....	1
PARTE I	
AUGE E DECLÍNIO DA ORDEM MONETÁRIO-FINANCEIRA DE BRETTON WOODS E SEU IMPACTO SOBRE O CONTRATO SOCIAL DEFINIDO NO PÓS-GUERRA.....	7
CAPÍTULO 1 - A EXCEPCIONALIDADE HISTÓRICA DOS ANOS DOURADOS DO CAPITALISMO.....	9
1.1 CENÁRIO DO IMEDIATO PÓS-GUERRA.....	9
1.1.1 A Conferência de Bretton Woods: condicionantes históricos, propostas e adaptações.....	10
1.1.2 Plano Marshall: contexto político e contexto econômico.....	16
1.2 ELEMENTOS EXPLICATIVOS DA EXPANSÃO ECONÔMICA VIRTUOSA DOS ANOS DOURADOS.....	21
1.2.1 Expansão da Moeda-Crédito e a nova institucionalidade monetário-financeira definida em Bretton Woods.....	22
1.2.2 Contexto político internacional e o papel exercido pelos Estados Unidos no ciclo de expansão.....	25
1.2.3 Expansão do consumo, oligopolização dos mercados e o papel desempenhado pelas relações capital/trabalho.....	27
1.2.4 O Estado em função do pleno emprego.....	35
1.3 DESGASTE DA ORDEM ECONÔMICA INTERNACIONAL DEFINIDA EM BRETTON WOODS.....	46
1.3.1 Contradições da ordem financeira internacional.....	46
1.3.2 A atuação dos EUA perante a crise dos anos 60 e a supressão do padrão dólar-ouro.....	52
1.3.3 A gênese do processo de “globalização financeira” e a mudança da natureza de hegemonia americana.....	57

CAPÍTULO 2 - CRISE ECONÔMICA E HEGEMONIA NO CONTEXTO DA “GLOBALIZAÇÃO FINANCEIRA”.....63

2.1 A RETOMADA DA HEGEMONIA AMERICANA.....64

2.2 (DES)ORDEM FINANCEIRA INTERNACIONAL E SEUS EFEITOS SOBRE OS MERCADOS DE TRABALHO..... 81

2.2.1 Domínio exercido pela política econômica liberal sobre o mercado de trabalho.....83

2.2.2 Domínio exercido pela lógica financeira sobre o mercado de trabalho.....90

2.2.3 Domínio exercido pelas empresas sobre o mercado de trabalho.....98

2.2.4 Repartição dos ganhos de produtividade sob contexto de finanças desregulamentadas e de internacionalização da concorrência.....116

2.3 IMPACTO DA “FINANÇA GLOBALIZADA” SOBRE O WELFARE STATE.....121

2.4 DETERIORAÇÃO DOS MERCADOS DE TRABALHO A PARTIR DOS ANOS 80.....133

2.4.1 Deterioração do perfil do desemprego.....133

2.4.2 Deterioração das ocupações.....135

2.4.3 Deterioração dos salários.....140

2.4.4 Deterioração do perfil distributivo.....143

PARTE II

EMPREGO, DESEMPREGO E A QUESTÃO DA FLEXIBILIDADE DOS MERCADOS DE TRABALHO: os Estados Unidos servem como “modelo” a ser seguido?.....151

CAPÍTULO 3 - UMA AVALIAÇÃO DA FLEXIBILIZAÇÃO COMO ALTERNATIVA PARA A REDUÇÃO DO DESEMPREGO.....153

3.1 EVOLUÇÃO DO DISCURSO PRÓ-FLEXIBILIZAÇÃO DOS MERCADOS DE TRABALHO.....154

3.2 FLEXIBILIZAÇÃO DOS MERCADOS DE TRABALHO: ELEMENTOS PARA UM DEBATE.....161

3.2.1 Contextualização histórica da “flexibilização”: dos Anos Dourados aos anos 90.....	161
3.2.2 O debate recente sobre flexibilização.....	167
3.2.3 Flexibilização dos mercados de trabalho e evolução das taxas de desemprego: uma análise a partir de alguns indicadores escolhidos.....	174
(a) Legislação trabalhista e institucionalidade dos mercados de trabalho.....	177
(b) Flexibilização salarial: estudo da evolução do custo unitário da mão-de-obra e da parcela salarial comparadas à evolução das taxas de desemprego.....	188
(c) Flexibilização do uso da mão-de-obra: características e evolução do emprego precário.....	195
(d) Flexibilização através da ampliação da ocupação em tempo-parcial: evolução comparada entre ocupação em tempo-parcial e taxas de emprego e de desemprego.....	202
(e) Flexibilização do seguro-desemprego e evolução das taxas de desemprego.....	212

CAPÍTULO 4 - PRODUTIVIDADE, EMPREGO E DESEMPREGO: UMA COMPARAÇÃO DO CASO AMERICANO COM OS CASOS DE ALGUNS PAÍSES EUROPEUS.....217

4.1 DECOMPOSIÇÃO DA TAXA DE DESEMPREGO NO PÓS-GUERRA: FATORES ECONÔMICOS, DEMOGRÁFICOS E INSTITUCIONAIS.....	218

4.2 EVOLUÇÃO DO EMPREGO, DA PRODUTIVIDADE DO TRABALHO E DA JORNADA DE TRABALHO.....	232

4.3 EVOLUÇÃO DA ESTRUTURA OCUPACIONAL NAS ÚLTIMAS DÉCADAS.....	249

4.4 DESEMPREGO E SUBUTILIZAÇÃO DO TRABALHO.....	259

CONCLUSÕES.....	269

APÊNDICE I.....	283

APÊNDICE II.....	291

BIBLIOGRAFIA.....	299

INTRODUÇÃO

Os 25 anos que se seguiram ao encerramento da II Guerra Mundial foram marcados por vertiginoso crescimento econômico nos principais países capitalistas e pela conformação de uma ordem social que criou condições propícias para que a prosperidade econômica viesse acompanhada de redução da taxa de desemprego, melhoria do perfil distributivo e aumento expressivo da oferta de bens e serviços públicos. Os horrores do conflito mundial e as reminiscências das décadas entre a Primeira e a Segunda Grande Guerra (a chamada Grande Depressão do século XX) haviam criado um consenso, entre os dirigentes dos principais países do mundo, segundo o qual seria importante moldar a ordem monetário-financeira internacional de modo a recuperar a capacidade dos Estados Nacionais realizarem políticas econômicas voltadas ao pleno emprego. Tratava-se, enfim, de criar condições para o fortalecimento das políticas keynesianas de sustentação da demanda e de crescimento econômico apoiado nos mercados internos dos países.

Em meados da década de 1970, o modelo de desenvolvimento econômico que havia sido criado no pós-guerra começou a dar sinais de esgotamento. Os liberais, à espreita dos acontecimentos, voltaram à cena e passaram a culpar os direitos adquiridos pelos trabalhadores durante os Anos Dourados pela desaceleração do crescimento econômico que então atingia os principais países capitalistas. No início da década de 1980, uma grande recessão mundial provocou aumentos expressivos das taxas de desemprego nesses países. Nos países europeus, a taxa de desemprego continuou a subir ao longo da década e depois mais ainda na década de 1990, quando atingiu patamares semelhantes aos que haviam sido atingidos durante a Grande Depressão do entre-guerras.

O diagnóstico do *mainstream* sobre a questão do desemprego considera que a flexibilização dos mercados de trabalho, ao reduzir os custos para contratar e demitir trabalhadores, promoveria a redução do alto desemprego que atinge (especialmente na Europa) as principais economias capitalistas. O argumento hegemônico centra-se na comparação entre o “modelo” americano de mercado de trabalho (marcado por alta flexibilidade e, a partir dos anos 80 - e somente dessa época em diante -, por tendência decrescente do desemprego) e o “modelo” europeu (o qual, na verdade, nunca constituiu um “modelo” único, uma vez que sempre foi marcado por grande heterogeneidade, dadas

as peculiaridades de cada país), que, em linhas gerais, mostraria pequena flexibilidade dos níveis de emprego e de salários aos movimentos da conjuntura econômica.

A partir de 1980, a taxa de desemprego da União Européia passou a ser superior à dos EUA, invertendo uma realidade que havia caracterizado as décadas anteriores. O maior desemprego europeu e a menor (especialmente se comparada aos EUA) flexibilidade de seu mercado de trabalho (guardadas as devidas diferenças nacionais) deram origem ao termo “eurosclerosis”, sob o qual se instalou o debate sobre as causas do ascendente desemprego europeu. Os defensores da flexibilização dos mercados de trabalho, que deitaram raízes nos organismos internacionais e na maioria das principais universidades dos países desenvolvidos, foram os “vencedores” do debate, ou seja, suas propostas (com maior ou menor ênfase, dependendo do país que se leve em conta) têm sido implementadas nos países europeus ao longo das últimas décadas. Ao contrário do que havia sido “prometido” pelos adeptos dessas medidas, porém, a taxa de desemprego na Europa não diminuiu.

Paralelamente a essas modificações ocorridas no âmbito dos mercados de trabalho, ocorreram alterações expressivas na ordem monetário-financeira internacional, as quais provocaram uma significativa mudança na composição da riqueza: adentramos, especialmente a partir dos anos 80, um período de acumulação predominantemente financeira do capital. As mudanças operadas na ordem financeira internacional também promoveram uma marcante acentuação de um dos aspectos centrais da ordem internacional que vinha sendo constituída desde o pós-guerra: a liderança exercida pelos EUA muda de teor a partir dos anos 80 (ao contrário do que ocorrera durante os Anos Dourados, torna-se uma liderança sem compromisso com o crescimento econômico também dos europeus), pois ampliam-se significativamente as vantagens de que os americanos passaram a desfrutar devido ao fato de possuírem a moeda central do sistema e um sistema financeiro cujas dimensões não encontram rivais em nenhum outro país. De 1980 até 1999, a ampliação da assimetria existente no cenário internacional revela-se, em termos econômicos, pela vantagem da taxa de crescimento do PIB americano sobre a do PIB da União Européia.

Nosso objetivo, nesta tese, é mostrar que o fato do desemprego ter aumentado na Europa, nas últimas décadas, enquanto diminuía nos EUA, não se deve à propalada “eurosclerosis”, mas está relacionado às transformações na ordem econômica internacional,

que concederam aos EUA vantagens econômicas que não foram desfrutadas pelos países europeus. A maneira como se constituiu a ordem internacional, desde a chamada “retomada da hegemonia norte-americana” (Tavares, 1997 e Tavares e Melin, 1997), teve efeitos deletérios diretos sobre o dinamismo econômico europeu e indiretos sobre a ordem social e a regulação estatal dessas sociedades, gerando aumento das taxas de desemprego nos principais países europeus. Para cumprir o objetivo proposto nesta tese, precisamos fazer uma comparação inter-nacional da evolução de indicadores que permitirão decompor os fatores que afetaram a trajetória da taxa de desemprego dos principais países europeus (e da União Européia, tomada em seu conjunto) e a dos EUA. Entendemos que, ao contrário do que ocorre com a maioria dos estudos que se dedicam a investigar as causas da diferença entre o desemprego americano e o europeu, não devemos restringir nossa análise comparativa às diferenças institucionais existentes entre os respectivos mercados de trabalho, sob o risco cair na “armadilha” de relacionar maior desemprego com menor flexibilidade e afirmar que esta determina aquele¹.

É necessário incorporar à análise comparativa das respectivas taxas de desemprego da União Européia e dos EUA uma discussão que contemple a forma como os diferentes blocos econômicos têm se inserido na ordem internacional, especialmente se essa inserção diferenciada tem promovido (e é esse o caso) diferenças importantes em termos de crescimento econômico. Ou seja, a explicação para a trajetória ascendente da taxa de desemprego européia, enquanto a taxa de desemprego decrescia nos EUA, deve ser encontrada “fora” dos mecanismos de funcionamento dos diferentes mercados de trabalho nacionais. Em poucas palavras: o poder econômico dos respectivos países no cenário mundial e a forte assimetria existente na hierarquia entre as moedas, sob a ordem financeira internacional vigente, serão incorporados à análise comparativa que se pretende fazer. Entendemos que precisamos introduzir o “poder” e o “dinheiro” na análise da evolução das respectivas taxas de desemprego, para podermos nos desvencilhar da armadilha de explicar o desemprego pela suposta “inflexibilidade” do mercado de trabalho europeu ou, de modo mais geral, pela existência inexorável das “novas tecnologias da globalização”.

¹ O mercado de trabalho americano é mais flexível do que o europeu, mas isso não deve ser tomado, conforme pretendemos demonstrar ao longo da tese, como uma explicação para o fato de o desemprego ser maior nos principais países europeus do que nos EUA.

As hipóteses que queremos examinar é se de fato os mercados de trabalho dos países europeus foram flexibilizados ao longo dessas últimas décadas e verificar se essa flexibilização foi acompanhada de redução do desemprego nesses países. É preciso deixar claro que a flexibilização será interpretada como um processo, enquanto a flexibilidade será tomada como uma situação dada em certo momento. Em outras palavras, será importante investigar se houve um movimento de abrandamento das regras que regulam as relações entre capital e trabalho e/ou um aumento do peso relativo de contratações baseadas em menores custos relacionados ao trabalho (emprego de caráter temporário, emprego em tempo-parcial etc.) para podermos avaliar se o receituário dos defensores da idéia da “euroclerosis” foi seguido, para que, depois, possamos avaliar se houve de fato uma concomitante redução do desemprego no período em que foram implementadas essas mudanças. Essa análise, porém, não pode ser feita sem que se ressalte (a) o contexto histórico, (b) o cenário político e (c) as características do padrão de acumulação capitalista do período que será objeto da avaliação. Essas três questões devem estar bem claras para que se possa perceber que o cenário macroeconômico internacional tem efeitos diferenciados sobre os mercados de trabalho dos países – especialmente sobre os indicadores de emprego e desemprego.

Esta tese está dividida em duas partes, cada uma das quais contendo dois capítulos. Na primeira parte, pretendemos analisar as transformações da ordem financeira internacional da segunda metade do século XX e seu impacto sobre a ordem social e a regulação estatal nos principais países capitalistas ocidentais. No primeiro capítulo, descrevemos os condicionantes históricos da construção da ordem de Bretton Woods, ressaltando o papel dos Estados Nacionais para o crescimento econômico e ampliação do emprego no pós-guerra. No segundo capítulo, descrevemos o desmonte da ordem financeira do pós-guerra e seus efeitos sobre os mercados de trabalho, destacando que as transformações da ordem internacional promoveram pronunciada assimetria entre os EUA e os países europeus. O longo caminho percorrido na primeira parte será fundamental, em primeiro lugar, para explicar a mudança da natureza da liderança exercida pelos EUA no cenário internacional, e, também, para contextualizar os dados analisados na parte II.

Na segunda parte do trabalho, são analisados os resultados das pesquisas empíricas realizadas. No terceiro capítulo, preparamos um estudo do processo de flexibilização dos

mercados de trabalho, buscando avaliar se de fato houve flexibilização dos mercados de trabalho dos países europeus (conforme apregoado pelos adeptos da “eurosclerosis”) e se isso se fez acompanhar de uma redução do desemprego. Procuramos também pontuar como a flexibilização dos mercados de trabalho se insere no contexto recente de amplas transformações da ordem capitalista, ressaltando que, na verdade, a flexibilização não promoveu a prometida queda do desemprego, mas acabou sendo bastante “funcional” para os interesses dos atores sociais que conduziram as principais transformações da ordem internacional erigida no pós-guerra. No quarto capítulo, pretendemos discriminar, a partir da elaboração de exercícios de decomposição da taxa de desemprego e da taxa de emprego, quais os fatores econômicos, demográficos e institucionais que explicam o aumento do desemprego europeu, ocorrido nas últimas décadas. As conclusões tiradas da análise dessas estatísticas revelam que, na verdade, o desmonte do “modelo social” europeu, ocorrido a partir do momento em que se consolidava a retomada da hegemonia americana (pós-1979), é que foi o responsável pela ampliação do desemprego no Velho Continente. Essas conclusões consolidarão nossos argumentos de negação da tese da “eurosclerosis”, complementando a análise crítica, formulada no capítulo 3, ao discurso dos defensores da flexibilização dos mercados de trabalho. Ainda no quarto capítulo, pretendemos reconsiderar a avaliação corrente segundo a qual existiria uma pronunciada diferença entre as respectivas taxas de desemprego americana e européia – reforçando ainda mais nossas críticas ao “modelo” americano. Por meio de uma discussão metodológica da medição do desemprego e da elaboração de indicadores de subutilização do trabalho, pretendemos mostrar que a utilização da taxa padronizada de desemprego na verdade esconde a precariedade ocupacional existente no mercado de trabalho americano e superestima a real diferença entre as respectivas formas de manifestação do problema do desemprego no mercado de trabalho americano e no europeu.

Por fim, nas conclusões pretendemos incorporar a questão da hegemonia exercida pelos EUA sob a ordem internacional atual à análise da evolução dos indicadores de emprego e desemprego que terão sido analisados na parte II da tese.

PARTE I

AUGE E DECLÍNIO DA ORDEM MONETÁRIO- FINANCEIRA DE BRETTON WOODS E SEU IMPACTO SOBRE O CONTRATO SOCIAL DEFINIDO NO PÓS- GUERRA

CAPÍTULO 1

A EXCEPCIONALIDADE HISTÓRICA DOS ANOS DOURADOS DO CAPITALISMO

“Ideas, knowledge, science, hospitality - these are things which should of their nature be international. But let goods be homespun whenever it is reasonably and conveniently possible, and, above all, let finance be primarily national.”
John Maynard Keynes, 1933.

Este capítulo trata das transformações ocorridas na ordem monetário-financeira internacional e no cenário político do pós-guerra, as quais permitiram que o capitalismo vivenciasse cerca de 25 anos de intensa prosperidade econômica¹. No primeiro item, destacamos os aspectos políticos e econômicos envolvidos na construção da nova ordem financeira internacional do imediato pós-guerra, que teve na conferência de Bretton Woods seu marco inicial. No segundo item, analisamos os principais fatores explicativos do período de prosperidade econômica que ficou conhecido como os Anos Dourados do capitalismo, destacando especialmente os elementos que permitiram que esse período fosse marcado por uma mudança significativa do “contrato social” - baseado em uma relação virtuosa entre capital e trabalho, na qual os ganhos de produtividade da atividade econômica em expansão eram acompanhados por aumentos de salários reais e melhoria do perfil distributivo nos principais países capitalistas, em contexto de desemprego baixo. No terceiro item, discutimos quais os fatores explicativos do desgaste da ordem monetário-financeira definida em Bretton Woods, destacando o papel exercido pelos EUA nas mudanças ocorridas na ordem internacional.

1.1 CENÁRIO DO IMEDIATO PÓS-GUERRA

Neste item, apresentamos uma breve retrospectiva histórica do cenário em que se desenvolveram as conversações de Bretton Woods e, a seguir, ressaltamos o contexto político em que foi concebido o Plano Marshall, destacando o papel do mesmo para

¹ A literatura de origem anglo-saxã toma o período de 1948 a 1973 como os “Anos Dourados do Capitalismo”. Na literatura de origem francesa, a prosperidade do pós-guerra é denominada de “Trinta Gloriosos”. Qualquer que seja o intervalo de tempo considerado, o que se deve destacar é que foi um período de exceção na História do capitalismo.

estimular a reconstrução econômica européia, que marcou o início do período de prosperidade econômica do capitalismo do pós-guerra.

1.1.1 A Conferência de Bretton Woods: condicionantes históricos, propostas e adaptações

O cenário europeu do imediato pós-guerra era desesperador: milhões de mortos², fome e miséria disseminadas, desemprego elevado e uma grande destruição material³. A infra-estrutura estava destrozada na maioria dos países, dificultando ou mesmo impedindo totalmente, em muitos casos, as atividades de transportes e de comunicações. Em termos econômicos, além das dívidas de guerra acumuladas, os países europeus enfrentavam dificuldades insanáveis para retomar as atividades industrial e agrícola e ainda enfrentavam uma inflação ascendente (Van der Wee, 1987).

Os terríveis resultados da Segunda Grande Guerra e a lembrança dos anos da Depressão do entre-guerras deixaram como legado a certeza, nos meios políticos, diplomáticos e acadêmicos, de que uma nova ordem mundial tinha de ser construída para que, no pós-guerra, não se repetissem as mazelas que tinham assolado o mundo na primeira metade do século XX⁴ (a chamada “Era da Catástrofe”, segundo Hobsbawm(1995)).

É nesse contexto que, em julho de 1944, reuniram-se representantes de 44 países em Bretton Woods (New Hampshire, EUA) para elaborar as regras de funcionamento da economia mundial do pós-guerra. As negociações de Bretton Woods representaram o

² Van der Wee (1987) cita publicações que estimaram em 45 milhões o número de mortos na Europa.

³ Van der Wee (1987) lembra que na Alemanha cerca de 40% das residências tinham sido destruídas ou severamente atingidas, sendo que na Inglaterra e na França o número de ocorrências desse tipo de destruição era de 30% e 20%, respectivamente.

⁴ Mikesell (1995), na condição de participante e de observador privilegiado da Conferência de Bretton Woods, retrata de forma bastante clara quais as circunstâncias que animavam os protagonistas dessas negociações: “O tempo de guerra não é certamente o melhor momento para implementar planejamento de longo alcance para o mundo do pós-guerra. Os líderes políticos estão totalmente ocupados com os problemas econômicos, políticos e militares relacionados aos objetivos de vencer o conflito. Não obstante, existiu um amplo consenso durante a ocorrência do conflito a respeito da importância em evitar os erros que haviam contribuído para deflagrá-lo. Nos EUA, condições econômicas como as da depressão mundial dos anos 30, as dificuldades geradas pelas restrições ao comércio internacional e aos arranjos monetários do entre-guerras, e o legado das dívidas não pagas da I Guerra Mundial foram tomados como fatores que contribuíram decisivamente para as agressões perpetradas pelos japoneses e pelos alemães e pela ausência de ações coletivas destinadas a preveni-las.” (p.4).

triunfo dos mecanismos de coordenação e planejamento⁵ sobre os ideais de *laissez-faire*⁶, que tinham sido hegemônicos até o período da Grande Depressão do entre-guerras.

A Conferência de Bretton Woods foi presidida por John Maynard Keynes, que atuou também como representante do governo da Grã-Bretanha. O representante dos EUA foi H. Dexter White⁷, o principal assessor técnico do Secretário do Tesouro dos EUA, Henry Morgenthau. O principal ponto a unir as concepções de Keynes e White era, fundamentalmente, o reconhecimento da falência das forças de livre mercado em sustentar o crescimento econômico (Belluzzo, 1995) e, portanto, a necessidade de criação de uma nova ordem financeira internacional que pudesse disciplinar os movimentos de capitais, a paridade entre as moedas e os fluxos internacionais de bens (e serviços). Os mecanismos criados deveriam evitar os dois principais efeitos disruptivos da ordem econômica mundial vigente no entre-guerras: a extrema mobilidade de capitais entre os países e a adoção de recorrentes desvalorizações cambiais competitivas como recurso desesperado de defesa contra a depressão econômica que se abatera sobre a maioria deles nas décadas de 20 e de 30⁸. Comentando os planos propostos por Keynes e por White, Van der Wee (1987) exprime os marcos mais gerais que estavam colocados naquele momento histórico:

“Os planos estavam de acordo em relação a certos pontos básicos. A estabilidade das economias domésticas deveria ser fortalecida e para tanto uma certa dose de controle monetário por parte dos governos sobre a vida econômica nacional era considerada necessária. Essa atenção especial com a economia nacional implicava que a economia mundial deveria a partir de então ser menos aberta. Isso

⁵ Hobsbawm (1995) lembra que “... por diversos motivos, os políticos, autoridades e mesmo muitos homens de negócios do Ocidente do pós-guerra se achavam convencidos de que um retorno ao *laissez-faire* e ao livre mercado original estava fora de questão. Alguns objetivos políticos - pleno emprego, contenção do comunismo, modernização de economias atrasadas, ou em declínio, ou em ruínas - tinham absoluta prioridade e justificavam a presença mais forte do governo. Mesmo regimes antes dedicados ao liberalismo econômico e político podiam agora, e precisavam, dirigir suas economias de uma maneira que antes seria rejeitada como ‘socialista’.” (p.267/8)

⁶ É interessante registrar um comentário de Hobsbawm (1995), a respeito dos que ainda defendiam as idéias do liberalismo econômico nos anos 40. Referindo-se aos liberais, o autor ilustra como estava em baixa a ideologia do *laissez-faire* naqueles anos: “Eram verdadeiros crentes da equação ‘Livre Mercado=liberdade do indivíduo’, e conseqüentemente condenavam qualquer desvio dela, como, por exemplo, *A Estrada para Servidão*, para citar o título do livro de Hayek publicado em 1944. Tinham defendido a pureza do mercado na Grande Depressão. Continuavam a condenar as políticas que faziam de ouro a Era de Ouro, quando o mundo ficava mais rico e o capitalismo (acrescido do liberalismo político) tornava a florescer com base na mistura de mercados e governos. Mas entre a década de 1940 e a de 1970 ninguém dava ouvidos a tais Velhos Crentes.” (p.266).

⁷ White era um dos mais importantes e entusiasmados representantes do grupo de New Dealers.

⁸ Esse período foi marcado pela dificuldade em se definir um sistema monetário internacional que fosse capaz de superar os terríveis problemas econômicos que se abateram sobre as principais economias capitalistas: a depressão da atividade econômica, a hiperinflação (em alguns países) e a ausência de um padrão monetário que pudesse restabelecer a capacidade dos Estados Nacionais de realizar política econômica.

significava que um certo controle nacional seria necessário e que uma certa soberania nacional em assuntos monetários deveria ser aceita. Os autores consideravam indesejável que um país em particular assumisse a soberania internacional e ao invés disso propunham uma cooperação internacional dentro dos marcos de uma instituição supranacional.” (p.426)

White propôs a constituição de um Banco Internacional e de um Fundo de Estabilização que deveriam ter papel destacado na concessão de crédito aos países membros e sugeriu medidas para que o ajuste dos países com Balanço de Pagamentos deficitário pudesse ser feito de maneira gradual⁹. Essas propostas evidentemente se chocaram com os interesses de Wall Street, que ostentava posição hegemônica em relação à movimentação de recursos financeiros na economia internacional.

Keynes defendia a criação de uma espécie de “Banco Central dos bancos centrais” (Belluzzo, 1995), o Clearing Union, que seria responsável pela emissão de uma moeda de referência internacional (o *bancor*). Além disso, o representante britânico apregoava a necessidade de provisão de recursos em escala suficiente para dotar os países membros de condições de formular políticas econômicas que conduzissem ao pleno emprego. Com esse mesmo objetivo, Keynes propunha, ainda, que os países superavitários e os deficitários repartissem os ônus incorridos nos ajustes de balanço de pagamentos destes últimos, para evitar que políticas deflacionárias pudessem espalhar efeitos depressivos por toda a economia mundial.

É desnecessário ressaltar que as propostas de Keynes foram prontamente rechaçadas pelos EUA, que emergiram da guerra como credores de praticamente todos os países aliados e que, além disso, detinham o poder de emissão da moeda de curso internacional - importante instrumento de sua hegemonia sobre as demais nações do globo.

A oposição dos banqueiros de Wall Street era óbvia, por temerem que seu poder de financiamento da economia mundial fosse relativamente (ou totalmente, segundo alguns mais recalcitrantes) diminuído. Os banqueiros tendiam a pleitear o restabelecimento do

⁹ Uma diferença fundamental entre as propostas de White e as de Keynes era que, para White, o ajuste do balanço de pagamentos dos países deficitários caberia somente a eles, sem o envolvimento direto dos países superavitários. A provisão de liquidez por parte do Fundo de Estabilização deveria ser submetida à aprovação dos principais países membros (o que, na prática, significava que os EUA é que deveriam aprovar a concessão desses recursos, pois eram o país a fornecer a maior parcela das reservas que constituiriam este Fundo). Essa divergência entre as proposições de White e Keynes refletia o fato de que a Inglaterra saía da guerra com enormes dívidas acumuladas (especialmente com os EUA), enquanto os EUA ostentavam posição superavitária.

padrão ouro. As palavras de Block (1977) explicam o interesse de Wall Street pelo padrão ouro:

“ (...) o Plano Williams¹⁰ era uma exortação ao restabelecimento do padrão-ouro. Refletia os interesses dos banqueiros internacionais norte-americanos que se opunham à proposta de criação do FMI, não porque a considerasse ineficaz, mas porque temiam que fosse demasiadamente eficaz. Os banqueiros internacionais se opunham à insistência keynesiana na expansão econômica porque consideravam que ela seria inflacionária. Preferiam a disciplina imposta pelo padrão-ouro e temiam que o acesso aos recursos do fundo destruísse essa disciplina para sempre. Os banqueiros internacionais não queriam um retorno às condições de depressão internacional, mas acreditavam que isso poderia ser evitado sem grandes esforços por parte dos governos ou de agências internacionais. Temiam que a extensa intervenção governamental, nacional ou internacional, eliminasse o papel que historicamente haviam desempenhado os banqueiros internacionais privados.” (p.88)

O contexto social e político vigente no pós-guerra impediram que as propostas da elite financeira internacional (umas das raras vozes a defender, então, a retomada do *laissez-faire*) fossem contempladas em sua totalidade. Mas os interesses representados dentro do Congresso americano, além do fortalecimento da hegemonia internacional dos EUA ao apagar das luzes do grande conflito bélico, foram decisivos para que as propostas inicialmente formuladas por Keynes e por White tivessem sido contempladas apenas em parte quando comparadas aos resultados finais definidos pela Conferência¹¹.

De qualquer forma, as propostas de White, embora tenham sido adotadas apenas em parte, sobrepujaram as de Keynes, especialmente no que se referem aos ônus assumidos pelos países deficitários. A predominância das sugestões de White refletia a hegemonia americana naquele momento histórico crucial. Dessa maneira, uma vez encerradas as reuniões de Bretton Woods, o FMI surgia com poderes bastante manietados pelo Federal

¹⁰ John Williams era um professor de Harvard e vice-presidente do Banco da Reserva Federal de Nova Iorque e um dos principais críticos do arranjo institucional que deu origem ao FMI. Críticos como ele ganharam força em certo momento, especificamente no imediato pós-guerra, quando o sistema que definiu o FMI não logrou obter sucesso em resolver os problemas econômicos mais urgentes dos países europeus. O FMI não tinha sido criado com recursos suficientes para financiar a reconstrução e para criar condições para fazer os países abandonarem seus controles de câmbio. O Plano Williams representava uma proposta que atendia fundamentalmente aos interesses materializados em Wall Street.

¹¹ Belluzzo(1995) aponta um desvio fundamental entre a concepção inicial e o resultado final de Bretton Woods: “O enfraquecimento do Fundo, em relação às idéias originais, significou a entrega das funções de regulação de liquidez e de empréstador de última instância para o Federal Reserve. O sistema monetário e de pagamentos que surgiu do Acordo de Bretton Woods foi menos ‘internacionalista’ do que desejariam os que sonhavam com uma verdadeira ‘ordem econômica mundial’. O problema do FMI não é seu poder excessivo, mas sua deplorável submissão ao poder e aos interesses dos Estados Unidos.” (p.13)

Reserve Bank¹² e com uma provisão de capitais bastante inferior à que havia sido sugerida por Keynes no início das conversações.

Deve-se destacar, contudo, que o Acordo de Bretton Woods construiu um notável arcabouço institucional que, dentro das condições históricas e políticas dos anos que a ele se seguiram, permitiu desobstruir o fluxo internacional de mercadorias, através da eliminação de medidas protecionistas entre os países. Isso foi possível, pois, a partir de então, estavam definidas regras de ajuste de balanços de pagamentos via transferência de recursos por parte do FMI, ficando formalmente proibidas as medidas protecionistas em relação às transações comerciais entre os países.

Para a consolidação da ordem econômica internacional do pós-guerra foi fundamental a determinação de paridade fixa entre o dólar e o ouro (taxa de US\$ 35 por onça de ouro) e também de paridades fixas entre as principais moedas nacionais e o dólar, embora deixasse aberta a possibilidade de variações unilaterais (na faixa de 1% para cima ou para baixo) das taxas de câmbio entre a moeda nacional e o dólar. A desvalorização acima de 1%, desde que não excedesse 10%, era permitida desde que comunicada formalmente ao Fundo¹³ (Gonçalves et alli, 1998). Em último caso¹⁴, uma desvalorização acima de 10% deveria passar pelo crivo dos principais membros do Fundo (leia-se,

¹² É curioso constatar, hoje, que Wall Street, por ocasião das conversações em Bretton Woods, colocara-se frontalmente contrária à inclusão dos Estados Unidos no Fundo Monetário Internacional. A objeção dos banqueiros não foi suficiente para impedir que os acordos de Bretton Woods que criaram o FMI e o Banco Mundial fossem aprovados pelo Congresso americano. Entretanto, os EUA conseguiram, segundo Moffitt(1984), que “o real poder de decisão ficasse, em ambas as instituições (FMI e Banco Mundial), a cargo do Conselho Executivo - no qual o diretor-executivo americano tinha poder de veto - em vez de ser delegado a funcionários internacionais. O direito a votos nos Conselhos tanto do FMI quanto do Banco Mundial foi distribuído de forma a permitir que o diretor-executivo americano pudesse vetar qualquer medida política importante, um privilégio que os Estados Unidos ainda mantêm.”(p.24) Através de uma crescente influência sobre os sucessivos diretores-executivos dessas instituições, os banqueiros de Wall Street puderam fazer com que as mesmas passassem a atender aos seus interesses, afastando-as das funções para as quais elas haviam inicialmente sido concebidas.

¹³ Eichengreen (1996) ressalta, porém, que a aprovação do Fundo não estava, nesse caso, inicialmente garantida.

¹⁴ Em caso de “desequilíbrio fundamental” no balanço de pagamentos, o país poderia ser autorizado, pelo FMI, a alterar sua paridade cambial. Essa condição, porém, jamais foi bem delineada nos acordos que deram origem ao Fundo, conforme lembra Mikesell (1994) : “a justificativa para uma mudança da paridade cambial de um país membro era a condição de ‘desequilíbrio fundamental’ no seu balanço de pagamentos. Havia alguma discussão a respeito do significado de desequilíbrio fundamental, mas os funcionários do Tesouro (americano) não propuseram nem uma definição precisa nem uma fórmula para calculá-lo. Na verdade, o desequilíbrio fundamental jamais foi definido.” (p.18)

principalmente, EUA¹⁵). Essas regras garantiram uma certa estabilidade cambial no cenário internacional (pelo menos durante a década de 50), atendendo aos principais objetivos propostos nas reuniões de Bretton Woods. Sobre isso, vale citar os comentários de Marglin (1990): “a idéia era manejar um meio termo entre a excessiva rigidez do padrão-ouro e a excessiva incerteza do regime de taxas flutuantes.” (p.9). Ou seja, contrariamente ao período anterior à guerra (vigência do padrão ouro), estava sendo construído um regime cambial de paridades pré-estabelecidas, embora sem uma submissão granítica a uma taxa fixa que poderia gerar limites muito rígidos à expansão da atividade econômica e do pleno emprego¹⁶. É bem verdade que a proposta inicial de White era por uma paridade cambial fixa¹⁷, mas a mesma acabou sendo vencida por uma proposta mais flexível nas paridades cambiais, justamente porque a insuficiente dotação de recursos à formação do Fundo exigia que houvesse maior raio de manobra para os países enfrentarem eventuais déficits de balança de pagamentos utilizando-se de mudanças na paridade cambial. Eichengreen (1996) sublinha que, além de inviabilizar a celebração de uma regra fixa para as paridades cambiais, a exígua dotação de recursos ao FMI (definida por quotas, entre os países, que totalizavam apenas US\$ 8,8 bilhões¹⁸) tornava necessário o estabelecimento de controles mais rígidos para a movimentação do capital internacional (idéia à qual White originalmente se opunha). O controle da movimentação de capitais seria, então, um recurso fundamental para evitar o surgimento de problemas nos balanços de pagamentos dos países, situação que, dependendo da profundidade e extensão internacional, não poderia ser

¹⁵ Eichengreen (1996) lembra que, no caso de uma desvalorização cambial acima de 10%, era necessária a aprovação de três quartos dos votos do Fundo, o que seria impossível sem o consentimento dos Estados Unidos.

¹⁶ Van der Wee (1987) aponta os limites impostos à manipulação da paridade cambial estabelecida em Bretton Woods em relação aos objetivos de pleno emprego: “O Acordo de Bretton Woods confirmou a importância dos objetivos econômicos domésticos de pleno emprego e de crescimento de rendimentos, mas rejeitou a idéia de que manipulações autônomas de paridades cambiais deveriam ser utilizadas como instrumento principal para obtê-las. Ao invés disso, o princípio de relativa rigidez passou a ser aceito. Ou seja, as taxas de câmbio eram fixas mas de tempos em tempos, sob certas condições, poderiam ser ajustadas.” (p.429)

¹⁷ Os americanos insistiam na paridade cambial fixa pois avaliavam que a sua eventual não adoção poderia provocar turbulências no sistema monetário internacional e conseqüentemente prejudicar a retomada do comércio mundial, que era para eles o principal objetivo da ordem econômica que estava sendo construída para o pós-guerra. As reminiscências das práticas de desvalorizações cambiais competitivas do entre-guerras sem dúvida foram decisivas para a consolidação dessa postura americana.

¹⁸ A proposta de Keynes era de dotar US\$ 26 bilhões para formar o Fundo, enquanto White sugeria apenas US\$ 5 bilhões. O valor finalmente definido, portanto, estava bem mais próximo do proposto por White, o refletia a assimetria entre o poder de barganha dos britânicos e o dos americanos.

revertida por um Fundo com o modesto aporte de recursos que havia sido definido em Bretton Woods.

A sugestão de Keynes, de criação de uma moeda internacional, não foi aceita. A moeda americana emergia do Acordo de Bretton Woods com a dupla função de moeda de crédito (fornecendo liquidez para a atividade econômica internacional) e de referência de valor para as reservas monetárias mantidas pelos países. Do cumprimento bem-sucedido dessa dupla função do dólar dependiam os principais objetivos das medidas tomadas em Bretton Woods: ampliar o comércio internacional, manter uma referência monetária internacional e, em última instância, permitir a reconstrução dos países cujos territórios tinham sido mais diretamente atingidos pelo conflito, pois os acordos permitiam a criação de mecanismos para investimento de longo prazo (através do Banco Mundial)¹⁹.

1.1.2 Plano Marshall: contexto político e contexto econômico

No imediato pós-guerra, o cenário econômico internacional mostrava um quadro de enorme pessimismo (Hobsbawm, 1995) e uma acentuada escassez de dólares²⁰. É nesse contexto que surge um importante fator de estímulo ao crescimento da economia mundial, que vem “de fora” dos mecanismos concertados em Bretton Woods. Tratava-se do Plano Marshall, cuja implementação só pôde ocorrer por causa dos determinantes políticos internacionais estabelecidos pela Guerra Fria. O intenso crescimento econômico dos países comunistas²¹, a ascensão política de partidos e movimentos sociais de esquerda na Europa (e até nos EUA) e a simpatia que a URSS despertava em amplas parcelas da população dos países aliados por causa de seu desempenho na II Guerra criaram um clima político

¹⁹ Sobre a realidade monetário-financeira desse período, Moffitt (1990) assinala que “o sistema ouro-dólar era claramente superior ao clássico padrão-ouro pois, ao contrário do ouro, dólares podiam ser criados para expandir o comércio mundial. Dólares emigravam dos Estados Unidos em grandes somas para financiar bases militares, programas de ajuda, investimentos no exterior de empresas americanas e empréstimos a bancos estrangeiros. O dólar era considerado “tão bom quanto o ouro” por homens de negócios e governos. Ao comprar ou vender no mercado mundial, a União Soviética utilizava dólares. A maioria dos países usava dólares para suas reservas de moeda estrangeira.” (p.27)

²⁰ A escassez de reservas internacionais, gerada pela indefinição da transição do imediato pós-guerra, levou vários países a manterem práticas de bilateralismo (semelhantes às dos anos 30) no comércio internacional. Essas práticas eram constituídas de medidas e quotas de importação e de exportação definidas entre países parceiros como defesa desesperada contra aquela conjuntura de baixa liquidez monetária.

²¹ Hobsbawm (1995) lembra que “a taxa de crescimento da URSS na década de 1950 foi mais veloz que a de qualquer país ocidental.” (p. 255)

favorável à aprovação, pelo Congresso dos EUA, de uma ajuda financeira substancial²² para a reconstrução da Europa Ocidental (Foreign Affairs, 1997).

O Plano Marshall, lançado em julho de 1948, reverteu a situação deficitária em que se encontravam os balanços de pagamentos dos países europeus no imediato pós-guerra e gerou recursos para que eles pudessem superar sua carência em bens de capital, alimentos e matérias-primas através de importações junto aos EUA (Van der Wee, 1987; Block, 1977). A ajuda representada pelo Plano assumiu um papel, com relação à geração de demanda efetiva, que as autoridades que negociaram os acordos de Bretton Woods não quiseram, na prática, conceder ao FMI, cujo aporte de recursos acabou sendo bastante inferior ao sugerido por Keynes²³.

O Plano Marshall representou, portanto, uma extraordinária injeção de liquidez nos países europeus ocidentais, que, impulsionada pelas desvalorizações das moedas nacionais desses países em relação ao dólar, em 1949, estimulou uma intensa recuperação da produção, da renda e do emprego²⁴. O Plano teve papel decisivo para a retomada dos negócios no imediato pós-guerra, enquanto a institucionalidade criada em Bretton Woods não havia ainda se mostrado funcional para o desenvolvimento econômico dos países capitalistas ocidentais²⁵. A adoção do Plano Marshall reverteu as incertezas cambiais do imediato pós-guerra e as dificuldades que elas colocavam para a retomada do comércio internacional²⁶. Nas palavras de Van der Wee (1987):

²² Segundo Glyn et alli (1990), a transferência de recursos do Plano Marshall representou 1% do PIB americano de cada um dos anos de 1948 a 1952. Bordo (1994) estima em US\$ 13 bilhões o total de recursos do Plano Marshall, somadas as transferências e os empréstimos.

²³ Curiosamente, o aporte de recursos do Plano Marshall acabou cobrindo a diferença entre a quantidade efetivamente destinada à constituição do FMI e aquela que havia sido sugerida por Keynes em B.Woods. Bordo (1994) alerta para esse ponto na seguinte passagem: “Se o plano original de Keynes (da Clearing Union) tivesse sido adotado em Bretton Woods, a diferença entre os recursos então propostos (por Keynes) de 26 bilhões de dólares e a dotação original do fundo de 8,8 bilhões de dólares seria quase igualada aos 13 bilhões de dólares fornecidos pelo Plano Marshall.” (p.45)

²⁴ O acentuado crescimento econômico dos países europeus nesses anos e ao longo dos anos 60 foi bastante superior ao dos EUA no mesmo período.

²⁵ Os mecanismos estabelecidos em Bretton Woods, entretanto, levaram algum tempo para funcionarem plenamente de acordo com as regras que tinham sido fixadas. Segundo Bordo (1994), isso somente aconteceu a partir de dezembro de 1958, quando todos os países membros se esforçaram para efetivamente manter suas respectivas moedas dentro dos limites de 1% da paridade com o dólar.

²⁶ A mudança na conjuntura estimularia a dinamização do comércio mundial, favorecendo enormemente a economia americana, que tinha o monopólio da produção de algumas matérias-primas essenciais para a recuperação industrial européia. É interessante ressaltar que apesar dos esforços em favor da retomada do comércio internacional, empreendido pela maioria dos governos europeus, eram ainda bastante frequentes os

“O caos rapidamente convenceu o governo americano de que o Plano Marshall não permitiria que seu objetivo multilateral fosse atingido sem que ocorresse um realinhamento generalizado das moedas, o qual corrigiria o dólar e o franco suíço desvalorizados em relação à libra esterlina e eliminaria o desalinhamento entre o dólar e as demais moedas.” (p.42)

As desvalorizações das moedas européias (em relação ao dólar), realizadas em 1949²⁷, representaram um novo impulso às economias do Velho Continente e foram acordadas com os americanos como uma forma de multiplicar os efeitos macroeconômicos detonados pela adoção do Plano Marshall (Moffitt, 1990). Uma outra alternativa teria sido aumentar o período de vigência do plano de reconstrução européia, mas diante das dificuldades políticas que certamente se incorreria para ver uma medida de prorrogação do período de vigência do Plano ser aprovada no Congresso americano, as desvalorizações das moedas européias, concentradas em período de tempo de apenas poucos meses²⁸, surgiram como uma alternativa para impulsionar o processo de reconstrução econômica desses países. Os americanos aceitaram as desvalorizações das moedas européias, pois temiam que, com o final da ajuda estabelecida pelo Plano Marshall, os problemas enfrentados em 1946/7 voltassem a ocorrer. O nível de produção já atingido em 1949²⁹, na Europa, permitia supor (como de fato acabaria ocorrendo) que uma desvalorização em série das moedas européias teria um efeito benéfico para expandir a produção, as exportações e melhorar consideravelmente as posições dos balanços de pagamentos dos países. Dessa maneira, consolidar-se-iam as condições favoráveis para a multilateralização do comércio (Block, 1977).

A reconstrução promovida pelos recursos transferidos pelo Plano Marshall (e acelerada pela rodada de desvalorizações cambiais de 1949) baseou-se fundamentalmente

acordos bilaterais de comércio. Block (1977) destaca que, em 1947, 61% do comércio da Europa Ocidental ainda era realizado na forma de comércio bilateral

²⁷ Teixeira (1977) lembra que essas desvalorizações não só não estavam presentes no receituário do FMI, como também representavam “sua própria negação”. Isso mostra como o contexto político definido pela Guerra Fria, aliado às dificuldades para iniciar a reconstrução, estimularam a negociação *ad hoc*, entre os países europeus e os EUA, de medidas que muitas vezes não encontravam guarida nas decisões monetárias que tinham sido tomadas durante as negociações do Acordo de Bretton Woods.

²⁸ A primeira a se desvalorizar foi a libra, que perdeu 30% de seu valor em relação ao dólar.

²⁹ Uma eventual rodada de desvalorizações, se tivesse sido realizada em anos anteriores (1946 ou 1947, por exemplo), quando o nível de atividade econômica ainda não tinha sido retomado, teria apenas provocado piora na qualidade de vida das pessoas (por causa do encarecimento dos produtos importados, que ainda representavam uma elevada proporção do abastecimento dos produtos básicos comprados pela população dos países devastados) e elevação da inflação.

na recuperação dos mercados internos dos países³⁰, embora tenha sido bastante considerável a expansão do comércio internacional nesse período. Ademais, a injeção de liquidez no continente europeu foi primordial para que as empresas norte-americanas expandissem suas filiais em direção a esses países, usufruindo da expansão dos respectivos mercados de consumo.

A guerra gerou uma elevada demanda reprimida por bens de consumo nos países europeus (e no Japão), a qual pôde ter vazão com a recuperação da capacidade de investimento da indústria e pela conversão das indústrias produtoras de materiais bélicos em produtoras de bens de consumo duráveis, criando um padrão de consumo que, até meados da década de 1950, só era encontrado nos EUA. Para que isso fosse viabilizado, foi fundamental a expansão da liquidez, do crédito e a recuperação da confiança dos investidores, não somente dos europeus, mas também dos americanos. Os investimentos privados provenientes dos EUA foram fundamentais para recuperar o balanço de pagamentos dos países europeus e também para permitir uma reconstrução relativamente rápida de suas economias. A intensidade da reconstrução pode ser resumida pelos dados da tabela 1.1, que mostra que, no final dos anos 40 ou, em alguns casos, no início dos anos 50, os principais países europeus já haviam atingido pelo menos um PIB igual ao mais alto patamar atingido no pré-II guerra.

No próximo item, apresentaremos os fatores mais importantes para a constituição de um período de intenso crescimento econômico nas principais economias capitalistas, depois que a reconstrução européia já tinha sido colocada em marcha.

³⁰ Segundo Glyn et alli (1990): “O crescimento era baseado principalmente no mercado doméstico. Embora o comércio internacional crescesse rapidamente, deve-se lembrar que o mesmo partiu de uma base relativamente reduzida, de tal forma que, tomando-se os países individualmente (exceto no caso dos muito pequenos), o mercado doméstico dominava o crescimento da demanda. Além disso, uma crescente proporção do comércio internacional ocorria entre os países avançados. Portanto foi o mercado interno dos países avançados, no agregado, que proveu a demanda necessária para justificar o investimento.” (p.48)

TABELA 1.1

Evolução do PIB no período da reconstrução pós-II guerra mundial
EUA e países europeus selecionados

PAÍSES	Ano do pré-guerra em que o PIB era o mesmo que em 1945 (1)	Ano em que o PIB atingiu o nível mais alto do pré-guerra (2)	Taxa média anual de Crescimento do PIB durante a reconstrução (1945 até ano da coluna 2)
Alemanha	1908 (**)	1951	13.5
França	1891	1949	19.0
Itália	1909	1950	11.2
Inglaterra	nunca		
Estados Unidos	nunca		
Bélgica (*)	1924	1948	6.0
Holanda	1912	1947	39.8

Fonte: Crafts e Toniolo (org.) (1996). (p.4)

(*) interpolações.

(**) relativo a 1946.

1.2 ELEMENTOS EXPLICATIVOS DA EXPANSÃO ECONÔMICA VIRTUOSA DOS ANOS DOURADOS

Neste item, o objetivo é organizar uma apresentação dos principais fatores que estimularam o notável crescimento econômico ocorrido nos anos 50 e 60 e que somente foi interrompido em meados dos anos 70³¹. O que pretendemos apresentar não é exatamente uma “hierarquia” das causas explicativas do crescimento econômico do período. Pretendemos ressaltar os diversos aspectos que contribuíram para essa trajetória virtuosa da economia capitalista, especialmente aqueles que fizeram, desse período, uma exceção na História do capitalismo (Robinson, 1979).

Tabela 1.2

Taxas médias anuais de crescimento do Produto Interno Bruto por período
1870-1998

Países	em %					
	1820-1870	1870-1913	1913-1950	1950-1973	1973-1986	1990-1998
EUA	4.2	4.2	2.8	3.9	2.5	2.5
Grã-Bretanha	2.0	1.9	1.3	3.0	1.4	1.9
Alemanha	2.0	2.8	1.3	6.0	1.9	2.4
França	1.3	1.6	1.1	5.2	3.2	1.7
Itália	n.d.	1.5	1.4	5.6	2.3	1.3
Japão	0.3	2.5	2.2	9.2	3.7	1.1

Fonte: Maddison (1989). No período 1990-1998, dados de OCDE.

O cenário político internacional definido pelo contexto da Guerra Fria moldou a forma de atuação da nação capitalista hegemônica (Estados Unidos) e dos Estados Nacionais dos demais países capitalistas avançados (Bleaney, 1985). As regras definidas em Bretton Woods permitiram que os Estados Nacionais realizassem políticas macroeconômicas primordialmente voltadas para o objetivo de atingir o pleno emprego nas economias avançadas. A peculiaridade do cenário político internacional e as condições em que passariam a atuar os Estados Nacionais definiram o pano de fundo em que se conjugaram os principais elementos explicativos do ciclo de expansão dos Anos Dourados, quais sejam: (1) a expansão da moeda-crédito sob o ambiente institucional criado em Bretton Woods; (2) o papel exercido pelos EUA, tanto de indutores da reconstrução européia e japonesa, quanto de geradores da demanda agregada que impulsionou o

³¹ A excepcionalidade histórica do crescimento econômico dos Anos Dourados pode ser constatada na tabela 1.2.

vertiginoso crescimento econômico dos países capitalistas avançados; (3) a nova configuração das relações entre capital e trabalho, consolidando um novo padrão de consumo (consumo de massa), em contexto de acelerada oligopolização dos setores industriais; (4) por fim, mas não menos importante, as múltiplas formas de atuação dos Estados Nacionais, que incluem a postura “keynesiana” na formulação da política macroeconômica e a consolidação do Estado de Bem-Estar Social (Welfare State), que representa um novo modelo de organização social nos países capitalistas avançados.

A seguir, vamos discuti-los em quatro subitens.

1.2.1 Expansão da Moeda-Crédito e a nova institucionalidade monetário-financeira definida em Bretton Woods

O contexto macroeconômico criado pelas mudanças institucionais definidas em Bretton Woods gerou um novo regime monetário, que se diferenciava do regime monetário anterior, que era baseado na moeda-mercadoria. O regime monetário que foi superado (padrão-ouro) apresentava restrições à expansão da capacidade de produção e ao crescimento econômico sustentado e duradouro. Ao limitar a expansão da oferta de crédito e a emissão de moeda a uma reserva em espécie previamente estabelecida, o padrão-ouro mostrava-se incapaz de impulsionar a demanda agregada em momentos de crise, muitas vezes até aprofundando-a, pois, sob suas regras, o ajuste macroeconômico dos países ocorria via enxugamento da liquidez.

O regime monetário do pós-guerra, por outro lado, havia criado as condições para o surgimento da moeda-crédito, a qual se assentava, conforme lembra Guttman (1994), em 2 formas: (a) moeda corrente emitida pelo Estado (colocada em circulação através do sistema bancário); (b) moeda criada pela multiplicação da oferta de créditos exercida pelos bancos comerciais a partir de depósitos mantidos em seu poder (criação de moeda endógena).

A definição da paridade dólar-ouro estabelecida em Bretton Woods, baseada no compromisso do FED de converter em ouro as reservas mantidas em dólar pelos demais países, quando quer que essa conversão fosse solicitada, superou a rigidez definida pelo sistema monetário anterior e nutriu a moeda internacional por excelência de notável credibilidade, servindo como garantia para o desenvolvimento da moeda-crédito (criada

através das duas formas acima enumeradas). Dessa forma, viabilizou-se a criação do fluxo de liquidez necessário para promover a expansão dos gastos públicos e privados, conforme ressaltou Guttman (1994):

“É precisamente como variável de fluxo endógeno que a moeda-crédito consegue superar os defeitos do padrão-ouro. Seu papel não é mais constrangido pela inelasticidade de reservas em espécie. Ao invés disso, temos uma oferta monetária elástica que responde diretamente às necessidades dos agentes econômicos. Quando quer que os mesmos necessitem mais fundos além de suas reservas monetária em caixa, eles poderiam tomar emprestado dos bancos. A ação dos empréstimos dos bancos por seu turno cria dinheiro novo (...) essa elasticidade da oferta monetária forneceu muito maior flexibilidade e estabilidade a nossas economias.” (p.89)

No contexto de demanda aquecida por crédito e de expansão das atividades econômicas, foi decisiva a atuação dos Bancos Centrais no provimento da nova moeda emitida, impulsionando a convalidação das relações de débito-crédito estabelecidas entre o setor privado produtivo e o setor bancário. A injeção de liquidez facilitava a materialização dos ganhos futuros de renda por parte do setor produtivo, os quais seriam prontamente utilizados para saldar os compromissos que tinham sido assumidos com o setor bancário quando da contratação do empréstimo. Segundo Guttman (1994):

“O principal objetivo do FED é acomodar as atividades de *credit-financed* ligando os empréstimos bancários ao papel dos novos bancos. A monetização da dívida não garante necessariamente a realização futura do lucro dos tomadores de empréstimo bancário e dos bancos emprestadores. Mas certamente facilita que esse resultado seja atingido, pois concede uma injeção automática de liquidez para sustentar o gasto financiado.” (p. 96)

Dessa forma, a atuação do FED impulsionava a “economia do endividamento” e foi decisiva para o arranjo institucional que estabeleceu o regime de acumulação do pós-guerra.

Portanto, o êxito do regime de acumulação erigido no pós-guerra pode ser em grande medida imputado ao fato de que foram criadas condições institucionais e políticas para que os gastos (tanto públicos como privados) não estivessem condicionados à existência de renda prévia, permitindo não somente a contínua ampliação dos investimentos diretos, como também a diversificação de consumo das famílias³², já que as mesmas também se beneficiavam do crédito abundante (sem contar que estavam sendo amplamente favorecidas pela expansão dos salários reais³³). As oportunidades de investimentos abertas pela reconstrução européia e pela posterior expansão dos negócios privados, assim como a

³² Hobsbawm (1995) resalta que: “na década de 1930, mesmo nos ricos EUA, cerca de um terço dos gastos domésticos ainda se destinava à comida, mas no início da década de 1980 esse índice era de apenas 13%. O resto ficava disponível para outras despesas. A Era de Ouro democratizou o mercado.” (p. 264)

demanda gerada pelo consumo reprimido durante os anos de guerra, encontraram condições de consolidar-se no ambiente de liquidez abundante e moeda estável dos anos 50 e 60.

A ampliação dos gastos públicos teve papel importante na expansão da demanda agregada. Tomando-se o exemplo dos EUA, podemos verificar, pelos dados da tabela 1.3, que os gastos públicos, durante os anos 50 e 60, cresceram a taxas superiores à expansão PIB americano. Chama a atenção também a habitual ocorrência de déficits orçamentários no período, fato bem aceito no contexto ideológico em que o Estado não estava submetido ao dogma do “orçamento equilibrado”.

TABELA 1.3

Evolução dos gastos públicos, do orçamento e da variação do PIB
Estados Unidos 1949-1972

ANO	Gastos governamentais (em bilhões de US\$)	Orçamento superávit/déficit (em % PIB)	Crescimento dos gastos governamentais (%)	Taxa anual de crescimento do PIB (%)
1949	59,1	-3,2		0,1
1950	60,8	7,9	2,9	8,5
1951	79,0	5,8	29,9	10,3
1952	93,7	-3,8	18,6	3,9
1953	101,2	-6,9	8,0	4,1
1954	96,7	-7,0	-4,4	-1,4
1955	97,6	2,7	0,9	5,5
1956	104,1	4,9	6,7	2,0
1957	114,9	0,7	10,4	1,6
1958	127,2	-12,5	10,7	-0,6
1959	131,0	-2,1	3,0	5,9
1960	136,1	3,7	3,9	1,9
1961	149,0	-4,3	9,5	2,7
1962	159,9	-2,9	7,3	5,3
1963	166,9	1,8	4,4	4,3
1964	175,4	-1,4	5,1	5,9
1965	186,9	2,2	6,6	5,9
1966	212,3	1,1	13,6	5,1
1967	242,9	-13,9	14,4	2,2
1968	270,3	-6,8	11,3	4,2
1969	287,9	8,8	6,5	2,9
1970	312,7	-10,1	8,6	-0,1
1971	340,2	-18,1	8,8	3,3
1972	370,9	-2,8	9,0	5,1

Fonte: Council of Economic Advisers, Economic Report of the President (1974);

Apud Guttman (1990), pág. 102. Taxa de crescimento do PIB (Maddison, 1989).

Elaboração própria.

(*)variação percentual em relação ao ano anterior.

Nota: dados da primeira coluna referem-se a todas as esferas de governo.

Esse ambiente de estabilidade econômica e monetária esteve atrelado ao que Guttmann (1994) chamou de “forward-money contract”, que, na expressão elucidativa cunhada pelo autor, representa não somente as já aludidas relações de débito-crédito estabelecidas entre o setor produtivo e o setor bancário, mas também os acordos definidos no âmbito das negociações salariais entre os oligopólios e os sindicatos de trabalhadores e ainda - e não menos importante - para todas as formas de gastos sociais providos pelo Estado. A essas questões voltaremos a seguir, não sem antes tratar do papel da expansão do déficit do balanço de pagamentos dos EUA e de sua decisiva contribuição para o crescimento econômico mundial do pós-guerra.

1.2.2 Contexto político internacional e o papel exercido pelos Estados Unidos no ciclo de expansão

As condições materiais e políticas com que os EUA emergiram da II Guerra Mundial e a ordem institucional definida em Bretton Woods criaram as circunstâncias favoráveis para que os americanos se tornassem os principais fiadores desse movimento de expansão das atividades econômicas. A capacidade americana de realizar tal tarefa não derivava apenas da posição hegemônica de sua moeda, mas também das dimensões de sua economia em comparação com as demais economias capitalistas³⁴ (Robinson, 1979).

A falta de definição de um padrão monetário efetivamente internacional em Bretton Woods fez que o provimento da liquidez monetária para todas as transações financeiras internacionais estivesse a cargo da Nação hegemônica. Dessa forma, a ampliação da liquidez internacional era dependente da expansão do déficit do balanço de pagamentos americano³⁵.

³⁴ É interessante lembrar que, na virada do século e no entre-guerras, a Nação hegemônica, o Reino Unido, não teve a mesma capacidade de liderar a retomada das atividades econômicas em nível mundial, dadas as reduzidas dimensões de sua economia em comparação com o conjunto formado pelas demais economias capitalistas.

³⁵ Para explicar o papel assumido pelo déficit de balanço de pagamentos americano e principalmente para frisar como a hegemonia americana se expressa pelo dólar, vale citar a seguinte passagem de Faugère e Voisin (1994): “O dólar é simultaneamente moeda nacional, livremente utilizada pelos agentes econômicos, e moeda-reserva internacional. O déficit externo americano pode portanto ser saldado pela criação (emissão) de dólares. Para os EUA, trata-se, segundo a expressão de Jacques Rueff, de um “déficit sem choro”. Para o sistema internacional, trata-se do principal mecanismo de criação de liquidez.” (p.21)

A recorrente expansão dos déficits anuais de balanço de pagamentos dos EUA estava calcada na estratégia de internacionalização das grandes empresas americanas³⁶, em busca de novos mercados, e nos interesses estratégico-militares dos EUA, que provocou grande expansão dos gastos militares no exterior (tabela 1.4). A ampliação da liquidez internacional criou as condições necessárias para a retomada da atividade econômica na Europa e intensificou os negócios entre o Velho Continente e os EUA.

TABELA 1.4

Balanço de Pagamentos dos Estados Unidos, 1946-1961

ANO	Balança comercial	Gastos militares no exterior	Doações governamentais e saídas de capital (-)	Investimentos diretos privados e em portfólio (-)	Em bilhões de US\$
					Balanço de pagos. global; superávit (+) ou déficit (-)
1947	10,036	455	-6,415	-987	4,567
1948	5,630	799	-5,361	-936	1,005
1949	5,270	621	-5,854	-553	175
1950	1,009	576	-3,935	-1,265	-3,580
1951	2,921	1,270	-3,496	-1,048	-305
1952	2,481	2,054	-2,809	-1,160	-1,046
1953	1,291	2,615	-2,542	-383	-2,152
1954	2,445	2,642	-2,061	-1,622	-1,550
1955	2,753	2,901	-2,627	-1,255	-1,145
1956	4,575	2,949	-2,841	-3,071	-935
1957	6,099	3,216	-3,233	-3,577	520
1958	3,312	3,435	-3,131	-2,936	-3,592
1959	972	3,107	-3,040	-2,375	-3,743
1960	4,736	3,048	-3,405	-3,882	-3,925
1961	5,401	2,947	-4,051	-3,953	-2,461

Fonte: Guttmann (1990).

A retomada da atividade econômica nas economias aliadas dos Estados Unidos não tinha apenas importância política (criar um ambiente de prosperidade para conter o eventual avanço dos ideais socialistas em terras da Europa Ocidental), mas também revelava-se bastante funcional para a expansão do grande capital monopolista americano em busca de expansão de mercados e também para a expansão do capitalismo dos países aliados³⁷, que

³⁶ A tabela 1.4 mostra que se expandiram aceleradamente os investimentos externos diretos feitos pelas empresas americanas.

³⁷ Neste sentido, as palavras de Gill (1993) são esclarecedoras: “(...) o governo americano, de Bretton Woods de 1944 em diante, procurou criar uma economia internacional integrada e liberal, a qual daria máximo escopo para a expansão das forças econômicas, particularmente aquelas centradas nos EUA. Isso poderia fornecer as bases para uma nova ordem mundial, constituída e desenvolvida por diferentes variantes de “estados nacionais de bem-estar social”. (...) O modelo social para isso, pelo menos nas terras do sistema banhadas pelo Atlântico, era a “internacionalização” do *New Deal*.” (p. 248).

encontravam no gigantesco mercado americano espaço importante para ampliar a venda de seus produtos (Coutinho e Belluzzo, 1984).

A contínua ampliação dos déficits de balanço de pagamentos dos EUA, gerando liquidez abundante na economia internacional, e também a expansão do mercado interno dos vários países europeus (e do Japão), atuaram conjuntamente para que os investidores privados pudessem aproveitar as “oportunidades geradas pelo atraso” (Maddison, 1983), criando condições para a realização do *catching up* (diminuindo a distância entre os respectivos PNB’s e PNB’s per capita dos países europeus e o dos EUA, conforme aponta a tabela 1.5). Portanto, a expansão da moeda-crédito, a facilidade de importação de matérias-primas e bens de capital provenientes dos EUA e a própria expansão das oportunidades abertas pelo mercado americano aos produtos manufaturados nos países que realizavam o *catching up* permitiram que fosse aumentada a escala de produção dos diversos setores industriais dos países europeus e do Japão; além disso, a demanda por bens de consumo duráveis, que estava reprimida desde a guerra, encontrava agora vazão em um ambiente econômico de maior liquidez monetária, de ampliação da massa salarial³⁸ e ainda algo que foi decisivo para a expansão do consumo: a ampliação de créditos para as famílias. A expansão dos mercados internos dos diferentes países favoreceu a consolidação, na Europa e no Japão, de um padrão de consumo que, até as décadas anteriores, era tipicamente americano.

TABELA 1.5
Comparação Internacional do PNB e PNB per capita
Alguns países desenvolvidos
1950-1970

Países	Estados Unidos = 100			
	PNB		PNB/per capita	
	1950	1970	1950	1970
Estados Unidos	100	100	100	100
França	13,2	18,6	45	74
Alemanha Ocidental	12,0	21,2	36	74
Reino Unido	19,2	17,1	56	62
Itália	7,9	12,7	23	48
Japão	8,5	30,8	n.d.	61

Fonte: Van der Wee (1987).

³⁸ Comentários sobre o mercado de trabalho serão feitos mais à frente.

A expansão do mercado de consumo de massa foi possibilitada, ainda, pela generalização dos Acordos Coletivos estabelecidos entre as empresas e os sindicatos, que representou uma mudança significativa das relações entre capital e trabalho.

A análise da inter-relação entre ampliação dos mercados, oligopolização dos setores industriais e transformação das relações entre capital e trabalho é tema do subitem seguinte.

1.2.3 Expansão do consumo, oligopolização dos mercados e o papel desempenhado pelas relações capital/trabalho

A Era Dourada caracterizou-se, do ponto de vista da produção industrial, pela crescente oligopolização dos mercados, em contexto de expansão vertiginosa do mercado de consumo de massas e de elevados ganhos de escala também nos setores produtores de bens de capital e de bens intermediários. As negociações coletivas entre capital e trabalho, que garantiram a recuperação do salário real junto com aumentos de produtividade³⁹, tiveram uma dupla funcionalidade para as empresas. Por um lado, criavam perspectivas favoráveis aos investimentos na ampliação da capacidade produtiva, ao garantir uma crescente recuperação da demanda com consumo; por outro lado, construíam um horizonte de planejamento mais estável aos setores oligopolizados, facilitando a previsão dos custos salariais. Dessa maneira, a estratégia de formação de preços via *mark-up* também ficava mais previsível no longo prazo, dado que os custos sobre os quais incidiriam as margens de lucro eram calculados com maior previsibilidade.

Dado o contexto de demanda em expansão, a prática de passar os aumentos de custos ao preço final dos produtos permitiu manter ou elevar a rentabilidade das empresas, fechando o ciclo virtuoso com novos aportes de investimentos na produção. Dessa forma, os ganhos de produtividade, durante a Era Dourada, refletiam-se em ganhos de salários reais, negociados no âmbito dos Acordos Setoriais que reuniam as empresas e os sindicatos de trabalhadores. Tal realidade contrastava com o que ocorrera no período do entre-

³⁹ Dados da OCDE citados por Mattoso (1995) mostram que, entre 1960 e 1968, as taxas anuais médias de crescimento da produtividade (PIB real por pessoa ocupada) e do salário horário real na indústria de transformação foram, respectivamente, iguais a 4,2 % e 4,3%, na Alemanha; 4,9% e 4,0%, na França; 6,3% e 3,0%, na Itália e 8,5% e 5,2% no Japão.

guerras, em que a “guerra” de preços entre as empresas era freqüente⁴⁰ e em que eram raros os aumentos reais de salários.

A generalização de acordos coletivos entre empresas e sindicatos esteve inserida na “construção política”⁴¹ da Era de Ouro e foi um importantíssimo elemento propulsor do ciclo virtuoso de crescimento econômico do período. Embora com diferenças não desprezíveis entre os países, a consolidação de tais acordos “social-democratas”, com as economias nacionais em pleno emprego, permitiram aumentar a renda dos trabalhadores, ao assegurar ganhos salariais reais expressivos, e gerar uma demanda efetiva em permanente expansão, o que, por sua vez, criava uma expectativa favorável para a continuidade dos investimentos produtivos por parte do setor privado.

A vertiginosa recuperação da produção industrial (e dos serviços produtivos a ela associados) pôde, então, incorporar grandes contingentes de trabalhadores que estavam desempregados no imediato pós-guerra. A eles, acrescentavam-se outros, oriundos dos

⁴⁰ Boyer (1995) salienta que a expansão do mercado interno tornava a concorrência moderada, substituindo a concorrência predatória do entre-guerras, que se revelara na diminuição de preços como estratégia de ampliação de vendas em um contexto de demanda fraca. A consolidação do mercado de consumo de massas, no pós-guerra, permitia que o salário fosse encarado como elemento constituinte da demanda global e não simplesmente como “custo”. A elevação dos salários não deprimia a rentabilidade dos investimentos. A demanda aquecida e a oligopolização dos mercados faziam com que os custos adicionais fossem facilmente repassados para os preços finais dos produtos. Boyer (1995) ressalta que, nos Anos Dourados, a concorrência deixava de basear-se na redução de custos (notadamente os salariais), e passava a assentar-se “na publicidade, na diferenciação - aparente ou real - do produto e nos serviços após-vendas, de tal sorte que os lucros evoluem de forma muito mais regular do que antes.” (p.481)

⁴¹ Conforme ressalta Hobsbawm (1995), a conjunção de fatores que levou ao crescimento econômico dos Anos Dourados foi definida pela “construção política” definida no contexto da Guerra Fria, de tal forma que os Acordos Sindicais tiveram papel muito importante ao reunir atores sociais diretamente envolvidos na produção nos setores oligopolizados. Além da atuação decisiva que teve o Estado para o estabelecimento de um novo regime salarial, fazem parte do que Hobsbawm (1995) chamou de “construção política” a intervenção (amplamente aceita e estimulada) do Estado no planejamento econômico, em contexto de fim da hegemonia do *laissez-faire*, e também o papel decisivo desempenhado pelo Estado para a sustentação da demanda agregada e do pleno emprego, o que inclui não somente o compromisso estatal com a execução de política econômica expansiva, mas também os gastos variados realizados no âmbito do Welfare State. A construção política dos Anos Dourados representou o substrato para o “casamento entre Liberalismo Econômico e Democracia Social.” (Hobsbawm, 1995; p. 268). Hobsbawm (1995) ressalta o crescimento econômico dos Anos Dourados deveu-se especialmente à expansão do mercado interno de consumo dos países (os consumidores dedicavam parcelas crescentes de sua renda à compra de bens de consumo duráveis), muito mais do que a um ciclo de inovações tecnológicas, que estiveram mais concentradas apenas em alguns setores industriais, como o farmacêutico, o de materiais sintéticos (polímeros plásticos, por exemplo) e, mais tarde, o de telecomunicações e o de produtos ligados às indústrias bélica e aeroespacial. Ou seja, o autor destaca que a “construção política” daquele momento histórico permitiu que as potencialidades produtivas e tecnológicas existentes fossem exploradas de maneira adequada do ponto de vista da geração de emprego e renda.

fluxos de migração interna⁴², constituídos de trabalhadores que deixavam a agricultura ou as áreas mais pobres dos principais países em busca das novas oportunidades de emprego que estavam sendo criadas. Houve, portanto, uma significativa modificação na estrutura setorial da força de trabalho (tabela 1.6), marcada pela acelerada diminuição do peso relativo da PEA agrícola, em contexto marcado pela acelerada expansão do conjunto do emprego - os dados da tabela 1.7 mostram que o crescimento do emprego agregado foi mais expressivo nos Anos Dourados do que em outros períodos do século XX nos países capitalistas avançados europeus.

TABELA 1.6
Distribuição Setorial da Força de Trabalho
Países selecionados 1950-1980

PAÍSES	DISTRIBUIÇÃO PERCENTUAL DA FORÇA DE TRABALHO														
	Agricultura					Indústria					Serviços				
	1950	1960	1965	1977	1980	1950	1960	1965	1977	1980	1950	1960	1965	1977	1980
EUA	14	7	5	3	3	34	36	35	33	31	52	57	60	64	66
R.UNIDO	6	4	3	2	3	48	48	47	43	38	47	48	50	55	59
FRANÇA	32	22	18	10	9	35	39	39	41	35	33	39	43	49	56
ITÁLIA	42	31	25	13	12	32	40	42	47	41	27	29	34	40	48
ALEMANHA	25	14	11	5	6	43	48	48	48	44	32	38	41	47	50

Fonte: Banco Mundial (vários anos); exceto os dados de 1950, citados por Teixeira (1983).

O crescimento da demanda agregada do pós-guerra foi, portanto, determinado por vários fatores. Do lado dos investimentos, o Plano Marshall dera início a um processo de recuperação industrial e de obras de infra-estrutura, criando um ambiente mais propício à retomada dos investimentos do setor privado nos países europeus. A transferência de recursos por parte do governo americano criou um ambiente de estabilidade inflacionária e cambial, abrindo horizontes para os investidores europeus e também para as empresas americanas em processo de transnacionalização. O investimento público, por outro lado, foi favorecido pelo efeito que o *boom* econômico teve sobre a capacidade de arrecadação tributária por parte dos Estados Nacionais⁴³.

⁴² Cf. Hobsbawm (1995).

⁴³ A tabela 1.12 mostra que, nos Anos Dourados, ampliou-se expressivamente o peso do gasto público no PIB. Isto será discutido no próximo item.

TABELA 1.7

Evolução do total de empregos por períodos

Países selecionados

1913-1998

Países	Total do emprego (em milhares)				TMA (*)		
	1913	1950	1973	1998	1913-1950	1950-1973	1973-1998
EUA	38821	61651	85051	131272	1,3	1,4	1,8
Reino Unido	18566	22400	25095	27030	0,5	0,5	0,3
Alemanha (**)	17303	21164	27066	27243	0,6	1,1	0,0
França	21013	19663	21446	22807	-0,3	0,4	0,2
Itália	16349	18536	19638	20127	0,3	0,3	0,1

Fonte: Maddison (1995, p. 132) e, para 1973 e 1998, OCDE Statistical Compendium (1999/1). Elaboração própria.

(*)Taxa média anual de crescimento do estoque de empregos por período (em %).

(**) dado de 1998 exclui valor estimado de empregados provenientes da antiga Alemanha Oriental.

Do lado do consumo, foi fundamental a consolidação do padrão de consumo “fordista”, ancorado na formalização do pacto “social-democrata”, que criou condições para que aumentassem o nível global de emprego e as taxas de salários reais (tabela 1.8). O aumento da massa salarial permitiu uma ampliação sem precedentes do consumo de bens de consumo duráveis das famílias européias, aumentando a parcela dos gastos com consumo das famílias alocada em bens duráveis (tabela 1.9) e consolidando um padrão de consumo semelhante ao americano. A generalização dos contratos coletivos de trabalho, a partir dos setores industriais líderes, ampliou a segurança no trabalho⁴⁴ e possibilitou às famílias planejarem seus gastos, os quais, de resto, também foram bastante favorecidos pela consolidação de mecanismos de financiamento ao consumo⁴⁵. A ampliação desses mecanismos foi decisiva para o aumento das vendas, pois permitiu aos trabalhadores o acesso a bens de consumo duráveis (especialmente habitação e automóveis) cujos valores eram bem mais elevados do que os que seus rendimentos correntes poderiam suportar (Mattoso, 1995). Por fim, a constituição do Welfare State e a transferência de renda, por ele promovida, para os desempregados e inativos, incorporou uma quantidade não-desprezível de pessoas ao mercado de consumo. O Welfare State, portanto, representou um outro elemento importante de sustentação da Demanda Agregada nessas décadas⁴⁶.

⁴⁴ Segurança no trabalho significa a existência de sistemas de garantia de emprego estabelecidos através de negociação coletiva e/ou de legislação protetora do Estado, em contexto de expansão acelerada do nível global de emprego e de taxa de desemprego baixa (Mattoso, 1995).

⁴⁵ Conforme já vimos, o regime de moeda-crédito desenvolvido sob o padrão dólar-ouro foi fundamental para a expansão e para a renovação das dívidas, incluindo os créditos concedidos pelas empresas aos consumidores.

⁴⁶ No próximo subitem, a consolidação e o papel do Welfare State serão discutidos mais detidamente.

TABELA 1.8

Evolução dos salários reais por trabalhador

Países selecionados

1953-1973

Base: 1953=100

Países	SALÁRIOS REAIS					
	1953	1955	1960	1965	1970	1973
Alemanha	100.0	111.0	133.5	182.3	239.2	275.8
Itália	100.0	10.1	140.0	197.3	266.7	316.3
França	100.0	92.3	111.5	147.2	180.2	209.0
Reino Unido	100.0	103.8	123.2	139.4	163.7	185.4
EUA	100.0	104.3	117.4	129.7	144.9	154.6

Fonte: Van der Wee (1987); elaboração própria.

Portanto, a generalização dos acordos coletivos, em ambiente de ampliação dos mercados de consumo⁴⁷ e, fundamentalmente, de ganhos contínuos e expressivos de produtividade no setor industrial crescentemente oligopolizado, transformou aceleradamente o padrão de consumo do pós-guerra, consolidando o chamado “modelo fordista”⁴⁸.

TABELA 1.9

Evolução da parcela dos gastos com consumo

das famílias alocada em bens duráveis

1950/1960

Países	1950	1960
EUA	12,8	10,7
ÁUSTRIA	8,0	14,7
FRANÇA	4,9	7,1
INGLATERRA	6,5	9,3
ITÁLIA	3,2	4,0
JAPÃO	3,9	6,3

Fonte: ONU, World Economic Survey, 1961;

pág. 72, NY, 1962, apud Teixeira (1983), pág. 220

O cenário macroeconômico marcado pelo crescimento econômico sustentado, pela generalização dos Acordos Coletivos, ganhos expressivos de produtividade nos setores

⁴⁷ Nas palavras de Overbeek e de Van der Pijl (1993), tratava-se da “incorporação gradual do consumo dos trabalhadores ao circuito do capital produtivo.”(p.12)

⁴⁸ O Fordismo, segundo a Escola Francesa da Regulação, não se resumia apenas a uma nova forma de produzir, mas a um novo modelo de sociedade, no qual as relações de trabalho ostentavam papel decisivo na organização social construída no pós-guerra. Tratava-se portanto - e é fundamental que isso seja destacado - de um regime de acumulação peculiar, em que o consumo assalariado passou a ocupar posição central. Combemale (1995) resume a concepção que a Escola Francesa da Regulação tem a respeito do Fordismo: “O fordismo é a feliz conjunção de uma adequação entre uma maneira de extrair os ganhos de produtividade

industriais oligopolizados e pela expansão dos salários reais também permitiu que ocorresse uma melhoria significativa dos perfis da distribuição pessoal e funcional da renda (respectivamente, tabelas 1.10 e 1.11).

TABELA 1.10

Distribuição de renda segundo estratos populacionais (*)

Países selecionados

1950-1973

Anos e Países	DECIS									
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
FRANÇA										
1956	n.d.	n.d.	n.d.	3.9	6.9	8.2	10.3	12.8	18.8	36.2
1962	0.9	1.1	3.0	4.5	6.9	7.5	10.8	12.0	17.3	36.1
1965	1.1	2.5	3.4	5.5	6.6	8.4	9.7	12.3	16.5	34.0
1970	1.1	2.7	4.3	5.7	6.9	8.2	11.1	12.5	18.3	29.3
ALEMANHA										
1950	2.1	3.4	4.7	6.0	7.3	8.7	10.3	12.5	15.8	29.3
1960	2.5	3.5	4.7	6.0	7.3	8.8	10.5	12.6	15.8	28.1
1970	2.5	3.4	4.6	5.8	7.1	8.5	10.2	12.3	16.3	29.3
1973	2.8	3.7	4.6	5.7	6.8	8.2	9.8	12.1	15.8	30.3
ITÁLIA										
1967	1.6	3.2	4.8	6.2	7.6	8.8	9.9	12.0	15.5	30.5
1969	1.8	3.6	4.9	6.1	7.2	8.5	10.0	12.0	15.6	30.2
1972	1.8	3.4	4.8	6.3	7.5	8.8	10.4	12.4	16.0	28.4
REINO UNIDO										
1963	2.2	4.0	5.6	7.0	8.1	9.5	10.8	12.5	15.1	25.3
1967	2.4	4.1	5.9	7.2	8.4	9.6	10.9	12.7	15.2	23.7
1973	2.1	3.3	5.1	6.9	8.3	9.8	11.2	13.0	15.6	24.7
EUA										
1947	1.4	2.7	4.5	6.1	7.6	9.1	10.7	12.8	16.1	29.1
1952	1.2	2.5	4.5	6.3	7.9	9.3	11.0	12.9	15.8	28.6
1957	1.1	2.6	4.5	6.5	8.2	9.8	11.3	13.3	16.1	26.5
1962	1.1	2.5	4.3	6.1	7.9	9.5	11.2	13.4	16.6	27.5
1972	1.2	2.6	4.2	5.8	7.5	9.3	11.1	13.4	16.4	28.4

Fonte: Sawyer (OCDE, 1976).

(*) parcelas da renda (renda pessoal do trabalho) total apropriada por estratos decilicos, antes da tributação.

Por fim, é interessante destacar que a nova configuração das relações entre capital e trabalho promoveu alterações importantes na estrutura ocupacional dos mercados de trabalho, que se traduz pela ampliação significativa do peso do emprego assalariado no conjunto do emprego nos principais países capitalistas (tabela 1.11). É muito importante ressaltar este fato, pois as economias européias, especialmente, tiveram seu dinamismo

(taylorismo) e uma maneira de reparti-los (através da indexação dos salários reais aos ganhos de

determinado pela expansão do emprego assalariado e pela crescente incorporação de novos consumidores ao mercado de consumo de massas. A expansão do assalariamento constituiu verdadeiro símbolo do modelo econômico definido no pós-guerra e são resultado da conjugação de fatores políticos, econômicos e sociais típicos desse período do capitalismo.

TABELA 1.11

Distribuição Funcional da Renda Nacional e composição da força de trabalho

Entre meados do século XIX e meados do século XX

Países e períodos selecionados

Anos e Países	Participação na renda nacional (em percentuais)			Partic. de empresários e de autônomos na força de trabalho
	Remun.de trabalha- dores e empregados	Renda de empresários e de trab. autônomos	Renda de ativos	
R. UNIDO				
1860-9	47	17	36	13
1905-14	47	16	37	13
1920-9	59	15	26	10
1954-60	70	9	21	6
FRANÇA				
1853	36	46	18	36
1911	44	32	24	33
1920-9	50	29	21	30
1954-60	59	29	12	27
ALEMANHA				
1895	39	45	16	26
1913	47	35	18	21
1925-29	64	26	10	19
1954-60	60	22	18	16
EUA				
1899-1908	54	24	22	28.5
1919-1928	58	18	24	21.5
1929	58	17	25	21
1954-60	69	12	19	15

Fonte: Kuznets, *Modern Economic Growth*, apud Van der Wee (1987).

A seguir, ao analisar mais detidamente o papel do Estado para a expansão econômica dos Anos Dourados, pretendemos consolidar a análise presente nos três itens anteriores.

1.2.4 O Estado em função do pleno emprego

São diversos os aspectos da atuação do Estado que devem ser analisado quando se deseja interpretar seu papel nas políticas macroeconômicas de pleno emprego do pós-guerra. O Estado foi importante não apenas na formulação de políticas fiscal e monetária expansionistas. O Estado também teve papel decisivo na consolidação dos acordos coletivos de trabalho e, por fim, na conformação do Bem-Estar Social, criando uma significativa quantidade de bens e serviços públicos. Ademais, os mecanismos de transferências de renda provenientes do setor público permitiram ampliar a demanda agregada e sustentar o crescimento econômico.

A ampliação do gasto público em relação ao PIB, nos países capitalistas avançados, representa um dos elementos distintivos dessa etapa do capitalismo em relação a etapas anteriores⁴⁹. A tabela 1.12 apresenta uma síntese da evolução dos gastos públicos durante os Anos Dourados.

TABELA 1.12
Gastos públicos como proporção do PIB
1938-1985

Anos	França	Alemanha	Reino Unido	EUA
1938	29	37	29	22
1950	38	n.d.	35	22
1960	39	32	35	28
1970	39	39	42	34
1975	43	49	51	35
1980	44	49	47	35
1985	50	49	46	38

Fonte: FMI (apud Walter, 1993).

O novo contexto ideológico criou um consenso diferente do de anos anteriores em relação ao papel exercido pela atuação do Estado. A “doutrina keynesiana” respaldava a idéia de que as medidas relacionadas ao gasto público deveriam ser analisadas principalmente de acordo com seus efeitos sobre a demanda agregada e não pelos seus

⁴⁹ Dados citados por Maddison (1995) revelam que, nas últimas décadas do século XIX, o peso dos gastos públicos no PIB dos principais países capitalistas estava próximo dos 10%.

reflexos sobre o balanço financeiro dos respectivos governos (Bleaney, 1985). Portanto, ao não se submeter ao dogma do “orçamento equilibrado”, os governos dos países avançados tiveram um papel importante, via política fiscal, na expansão da demanda agregada de suas respectivas economias nacionais.

Glyn (1996) sublinha que diversos fatores normalmente arrolados como determinantes do período de crescimento econômico dos Anos Dourados, entre os quais se destacam as oportunidades criadas pelo processo de *catching up*, a ampla oferta de mão-de-obra, e a retomada do comércio internacional depois de anos de contenção, também estiveram presentes em outras épocas do capitalismo mas, durante os Anos Dourados, esse conjunto de fatores pôde se desdobrar em um período de crescimento econômico acentuado exatamente por causa da forma do comprometimento keynesiano do Estado com o pleno emprego (e com a contínua ampliação da demanda agregada) naquele momento histórico.

O ciclo ascensional recuperou a capacidade de arrecadação do Estado e permitiu que os eventuais déficits fossem sendo continuamente cobertos pelo próprio movimento de expansão econômica. O ambiente econômico propício ao investimento direto privado foi decisivo para permitir a expansão contínua dos gastos públicos em relação aos respectivos PIB's (crescentes) dos países capitalistas sem que necessariamente se materializassem os déficits orçamentários. A própria ampliação do volume de negócios promovia aumento da base de arrecadação de impostos em seguida à expansão dos gastos públicos, permitindo contínuas reposições desses gastos sem pressionar os orçamentos dos Estados Nacionais (Glyn, 1996).

O Estado exerceu um papel fundamental para o estabelecimento de expectativas favoráveis aos investimentos no setor produtivo. A ampliação dos gastos públicos com o setor social, via transferência de renda aos inativos e aos desempregados, em ambiente de constituição e fortalecimento do Welfare State, promoveu a incorporação de uma quantidade significativa de pessoas ao mercado de consumo de massas, impulsionando a demanda agregada. A ampliação dos gastos com seguridade social permitiu que uma parte considerável do consumo agregado não dependesse totalmente das flutuações do ciclo econômico (Van der Wee, 1987).

A conjugação entre padrão de consumo e padrão produtivo teve na atuação do Estado um importante elemento articulador entre os interesses de classe, mediando as relações entre capital e trabalho de tal forma que o objetivo de pleno emprego pudesse ser mantido⁵⁰. A intervenção do Estado Nacional evitou que o processo de desenvolvimento econômico ficasse exclusivamente à mercê dos mecanismos de mercado (Boyer, 1995). Dessa forma, através da articulação dos interesses das grandes empresas oligopolistas com os do movimento sindical⁵¹, foi definido um regime salarial e de relações de trabalho que acabou reforçando os pilares do crescimento econômico baseado no mercado interno de consumo de massas. Além da função de “coordenador” das relações entre capital e trabalho, o Estado também teve importante papel na administração macroeconômica, realizando políticas anti-cíclicas quando necessário e promovendo uma melhor distribuição da produtividade social, através da ampliação dos gastos públicos com a Seguridade Social.

A intervenção multifacetada do Estado, portanto, foi fundamental para que o mundo do trabalho ostentasse resultados que, até a Segunda Guerra, seriam inimagináveis para qualquer observador da realidade social, conforme ressaltou Hobsbawm (1995).

A atuação do Estado foi decisiva especialmente para diminuir as desigualdades de renda entre as pessoas. A tabela 1.13 mostra que as transferências (principalmente estas) e

⁵⁰ Enquanto as economias nacionais operavam em pleno emprego e enquanto o peso do assalariamento formal aumentava continuamente nos mercados de trabalho (tabela 1.10), o fluxo de caixa do Estado de Bem-Estar expandiu-se continuamente. Isso representava, por sua vez, um fator determinante para a própria expansão contínua dos gastos públicos, repondo as condições de multiplicação da renda e do emprego, ou seja, gerando um crescimento econômico auto-sustentado.

⁵¹ Não deve deixar de ser destacado que, em termos de organização sindical e determinação das relações salariais, há diferenças significativas entre os países, embora em todos eles a contratação coletiva tenha tido um papel muito importante no pós-guerra. Na Alemanha, por exemplo, existe unicidade sindical, movimento sindical organizado nacionalmente, Estado forte e atuante e Seguridade Social ampla; na França, em que pese a organização sindical seja relativamente fraca, o Estado é atuante e garante a generalização de conquistas obtidas pelos trabalhadores dos setores de maior atuação sindical; nos EUA, o movimento sindical não é tão atuante quanto na maioria dos países europeus, mas os setores fordistas líderes celebraram acordos salariais que muitas vezes serviram como referência para setores industriais menos organizados; a Suécia tem algumas características semelhantes à Alemanha, embora o Estado sueco não atue nas negociações coletivas com a mesma frequência; no entanto, o Estado de Bem-Estar sueco é mais amplo e ainda mais antigo que o alemão; na Itália, a taxa de sindicalização dos Anos Dourados era relativamente elevada e, embora o sistema de seguridade social fosse (e ainda seja) fraco, as cláusulas de indexação salarial garantiam uma ascensão expressiva no padrão de vida das famílias, ao assegurar ganhos salariais significativos durante duas décadas; por fim, o Japão apresenta sindicatos por empresas, mas o Estado é atuante e articula a política macroeconômica e industrial com os grandes conglomerados empresariais, impulsionando seus ganhos em produtividade, rentabilidade e, conseqüentemente, levando a economia ao pleno emprego. Sobre os vários aspectos em que se desdobra a organização sindical, bem como para estudar as diferenças entre os países, cf. Mattoso (1995, especialmente págs. 40 a 43).

os impostos diretos tiveram papel significativo para diminuir a distância entre a parcela de renda apropriada pelos extremos do perfil distributivo dos principais países desenvolvidos. Através das políticas fiscal e tributária, os Estados Nacionais realizaram importante esforço de redução das diferenças de renda⁵².

O papel “keynesiano” assumido pela atuação estatal criou um clima de confiança favorável aos investimentos do setor privado. Não se tratava apenas de ampliar os gastos públicos em relação ao PIB, criando demanda para o empresariado. Tratava-se, também, de servir como uma garantia virtual de que eventuais deficiências de demanda agregada poderiam ser contra-arrestadas pela manipulação dos mecanismos fiscais e monetários à disposição das autoridades formuladoras das políticas macroeconômicas dos distintos Estados Nacionais. A percepção que os agentes econômicos tinham em relação ao papel anti-cíclico assumido pelo Estado e ao seu compromisso com a geração do crescimento econômico sustentado criavam um ambiente favorável aos investimentos produtivos (Glyn et alli, 1990), diante da expectativa de que os compromissos de crédito assumidos no presente poderiam ser facilmente honrados no futuro, com a expansão das vendas e dos negócios.

TABELA 1.13
Relação entre a renda do decil mais rico e o decil mais pobre
Países selecionados

Pais/relação	Renda Original	Renda pré taxação pós-transferência	Renda pós-taxação	Impacto distributivo das transferências	Impacto distributivo da taxação direta
FRANÇA	33.7	20.7	21.7	13.0	-1.0
ALEMANHA	34.1	12.4	10.8	21.7	1.6
JAPÃO	n.d.	9.9	9.1	n.d.	0.8
HOLANDA	n.d.	13.5	10.7	n.d.	2.8
REINO UNIDO	66.8	11.8	9.4	55.0	2.4
EUA	61.8	23.7	17.7	38.1	6.0
Média	49.1	15.3	13.2	32.0	2.1

Fonte: Sawyer (1976).

⁵² Os dados tomam como referência a situação de meados dos anos 70.

O contexto propício ao investimento privado promoveu o aumento do emprego nas economias avançadas⁵³ (tabela 1.7). É importante destacar que a nova forma de organização social (baseada na construção do Welfare State), a ampliação dos gastos militares na área da OTAN, a nacionalização de empresas tidas como primordiais para a reconstrução das economias nacionais e a retomada de suas atividades econômicas e, finalmente, o próprio processo de expansão dos serviços típicos de Estado foram decisivos para que houvesse uma ampliação significativa do peso do emprego público no conjunto da ocupação dos países avançados a partir do pós-guerra.

Rose (1985) apresenta uma importante contribuição para o estudo da evolução do emprego público nos Anos Dourados⁵⁴. Partindo de uma classificação de emprego público que inclui desde o pessoal empregado na administração pública até os ocupados nas atividades de fornecimento de bens/serviços públicos (incluindo as atividades contidas no âmbito do Welfare State) e agregando ainda os empregados de empresas estatais, o autor mostra que o setor público foi o principal gerador de emprego nas economias capitalistas avançadas entre 1950 e 1980 (tabela 1.14). Em alguns países (como Grã-Bretanha, França e Itália), o emprego público foi, na verdade, o único responsável (em termos líquidos) pela expansão do conjunto do emprego no período 1950-1980; ou seja, nesses países houve queda (em números absolutos) do emprego do setor privado⁵⁵.

Nas tabelas seguintes (1.15 a 1.19), referentes a cada um dos países presentes na tabela 1.14⁵⁶, são apresentados dados mais detalhados a respeito do emprego público. Chama a atenção o fato de que o emprego público, conforme definido por Rose, mostrou

⁵³ Os dados da tabela 1.7 não trazem distinção entre emprego público e emprego privado. Esta distinção aparece nos dados de Rose (1983), que serão analisados em seguida e permitem uma análise mais conclusiva acerca da expansão do emprego no período.

⁵⁴ Vamos concentrar nossa análise sobre a evolução do emprego público durante os chamados Anos Dourados do capitalismo apenas nesse trabalho organizado por Rose (1985) pois, conforme o próprio autor comenta em seu estudo, é muito escassa a literatura que enfoca especificamente essa questão (especialmente no período que queremos analisar por ora – os Anos Dourados). Alguns trabalhos preparados pela OCDE, segundo Rose, subestimam o número de empregados públicos pois não incluem as pessoas que estão ocupadas nas empresas estatais ou, em estudos ainda mais restritivos, apenas consideram como empregados públicos os que trabalham na administração direta.

⁵⁵ Nas tabelas seguintes, referentes a cada um dos países selecionados, verifica-se que, nos casos da França e da Itália, a queda (em números absolutos) do emprego no setor privado, entre 1950 e 1980, deveu-se à vertiginosa redução do emprego no setor agrícola, que não foi totalmente compensada pela recuperação ocorrida no emprego do setor privado não-agrícola. No Reino Unido, o emprego no setor privado não-agrícola ficou praticamente estagnado entre 1950 e 1980.

⁵⁶ Os dados da tabela 1.14 foram retirados das tabelas seguintes e incluem os empregos agrícolas.

vertiginoso crescimento, tanto em termos absolutos como em termos relativos, quer seja em comparação ao total da força de trabalho, quer seja em relação ao conjunto de ocupados ou aos ocupados não-agrícolas.

TABELA 1.14

Evolução do conjunto do emprego público e do emprego privado
1950/1980

Países selecionados

(em milhares de empregos)

PAÍSES	1950	1980	1950	1980	1950	1980	TMAC (em %) (***)		
	Total de ocupados (*)		Emprego público		Emprego privado		Público	Privado	Total
Grã-Bretanha	23602	24323	6284	7632	17318	16691	0,65	-0,12	0,10
Alemanha	19975	25741	2885	6634	17090	19107	2,81	0,37	0,85
França	20520	21432	3545	6237	16975	15195	1,90	-0,37	0,15
Itália	19958	20919	2271	5101	17687	15818	2,73	-0,37	0,16
EUA	63890	101194	10881	18538	53009	82656	1,79	1,49	1,54

Fonte: Rose (1985); elaboração própria.

(*) total de ocupados é dado pela soma entre emprego público e emprego privado

(**) Reino Unido e Itália: dados de 1951 e 1981; EUA, dados de 1952 e 1982.

(***) taxa média anual de crescimento no período 1950-1980 (em %).

A notável expansão do emprego público é explicada pelas transformações ocorridas na organização das sociedades ocidentais desenvolvidas no pós-guerra e pela mudança na magnitude e perfil do gasto público que se relaciona a essas transformações.

No pós-guerra, o Estado passou a assumir novas funções ou a ampliar as suas funções já mais tradicionais, com reflexos sobre a geração de empregos públicos. Dessa forma, às tradicionais atividades militares e às ligadas aos transportes e comunicações, agregaram-se muitas outras, entre as quais se incluem as atividades diretamente produtivas, reunidas nas empresas nacionalizadas no pós-guerra (houve um número não-desprezível de nacionalização de empresas na maioria dos países avançados no pós-guerra). Além dessas, destacam-se as atividades ligadas à gestão e ampliação das atividades sociais contidas no Welfare State e, por fim, a ampliação das atividades “tipicamente de Estado” (Rose, 1985), como aquelas ligadas aos poderes Executivo, Legislativo e Judiciário, à Segurança Pública etc⁵⁷.

⁵⁷ Em um primeiro momento, as tarefas diretamente ligadas à reconstrução contribuíram para a ampliação do emprego público. O esforço concentrado de reconstrução incluiu a realização de obras de infra-estrutura nos diversos países, conduzidas pelos respectivos Estados Nacionais e também passou pela nacionalização de empresas cujas atividades produtivas eram consideradas decisivas para a retomada da atividade econômica (na França, ocorreu a nacionalização também nos casos de empresas cujos donos haviam colaborado com o governo de ocupação nazista). Uma vez consolidada a reconstrução, a universalização dos serviços de saúde e de educação tornou-se o principal fator de expansão do emprego público (Rose sublinha que, em alguns países, o emprego em atividades sociais passou a representar cerca de 50% do total dos empregos públicos). As atividades ligadas ao Welfare State foram as principais responsáveis pela ampliação do emprego na esfera

A ampliação do emprego público resultou das transformações sociais pelas quais passavam as sociedades da Europa Ocidental e mesmo os Estados Unidos durante os Anos Dourados⁵⁸, sendo a construção do Welfare State o fator determinante do desenvolvimento de uma nova forma de organização social, em que a generalização dos bens e serviços públicos e a ampliação dos direitos de cidadania e de igualdade ocupavam lugar de destaque⁵⁹.

As condições sociais e políticas peculiares do pós-guerra foram determinantes para que a idéia de Estado de Bem-Estar Social se consolidasse nas sociedades ocidentais de economia capitalista avançada. A ampliação das funções e atribuições do Estado Social ocorreu independentemente das flutuações nas preferências partidárias do eleitorado dos diversos países. Habermas (1987) ressalta que “após a II Guerra Mundial, todos os partidos dirigentes alcançaram maioria, de forma mais ou menos acentuada, sob a insígnia dos objetivos sócio-estatais.” (p.106). Este comentário de Habermas (1987) revela como estava consolidada a hegemonia ideológica em torno do keynesianismo no período, tanto no que se refere à importância outorgada à manutenção e ampliação da construção social baseada no Welfare State, quanto no que tange ao reconhecimento da importância do pleno emprego.

O financiamento do Estado de Bem-Estar Social foi favorecido pela contínua ampliação do emprego assalariado em tempo integral, que passou a ter peso cada vez maior nos mercados de trabalho urbanos dos países capitalistas desenvolvidos⁶⁰, consolidando-se como norma das relações contratuais entre capital e trabalho (Habermas, 1987). Dessa

pública. A expansão do Welfare State deveu-se a diversos fatores, destacando-se os de ordem demográfica (aumento da população amplia na mesma proporção a demanda por serviços de educação e saúde, entre outros) e os de ordem política (a consolidação da Democracia e o ambiente de solidariedade social desenvolvido no pós-guerra estão entre as explicações para a ampliação do grau de cobertura desses serviços, aos quais, em muitos países, toda a população passou a ter acesso, representando uma situação *sui generis* em relação a outras etapas do processo histórico de transformação das sociedades capitalistas). Além desses fatores, a própria industrialização e o processo de expansão urbana exigiram do Estado de Bem-Estar uma ampliação quantitativa e qualitativa de seus serviços, com evidente impacto sobre o conjunto do emprego público.

⁵⁸ Maddison (1983) lembra que, no final do século XIX, não havia sistema de saúde pública nos países desenvolvidos e mesmo os serviços públicos de educação eram bastante restritos na maioria desses países. Apenas nas primeiras décadas do século XX é que os serviços públicos de educação e de saúde passaram a ter certa abrangência social (como nos EUA da década de 30, sob o New Deal, que saiu na frente dos europeus no provimento amplo de educação pública). No pós-segunda guerra é que as atividades do Welfare State foram ampliadas, quando a classe média foi totalmente incorporada aos serviços públicos de saúde e de educação.

⁵⁹ Fiori (1996) considera que a experiência do Welfare State representa “a mais ambiciosa e bem sucedida construção republicana de solidariedade e proteção social.” (p.52).

⁶⁰ Conforme apontam, aliás, os dados da tabela 1.11.

forma, é interessante notar que a ampliação do Estado de Bem-Estar Social e a constituição de um mercado consumidor de massa foram fenômenos que se auto-reforçaram, sob o substrato do trabalho assalariado, em contexto de crescimento econômico. Portanto, a base da sociabilidade, nos Anos Dourados, esteve fundada no trabalho assalariado e na expansão do Estado de Bem-Estar Social. O crescimento econômico sustentado representou condição decisiva para que essa construção social se consolidasse.

Nesse contexto, o sistema moeda-crédito criado no pós-guerra representou uma institucionalização de mecanismos financeiros que permitiu sustentar os fluxos de renda necessários para o crescimento econômico vertiginoso do período, o qual foi fundamental para reforçar o compromisso político em que se baseou o Welfare State. Em outras palavras, ao viabilizar a “economia do endividamento”, a ordem financeira criada em Bretton Woods, bem como o ambiente político delimitado pelos marcos da Guerra Fria, tiveram papel decisivo para a consolidação da “construção política” dos Anos Dourados e, portanto, para a nova organização social dos países avançados do Ocidente.

Dadas as “regras do jogo”, os Estados Nacionais puderam lançar mão dos principais instrumentos de política macroeconômica em prol do pleno emprego (juros baixos e controlados, política fiscal não subordinada ao dogma do orçamento equilibrado, incentivos e subsídios ao investimento produtivo etc.).

Essa construção monetário-financeira pôde ser sustentada apenas enquanto suas fragilidades não se explicitavam, levando a uma crescente contestação da conversibilidade dólar-ouro por parte dos países que faziam parte do Sistema Financeiro Internacional. Tal Sistema só se manteve enquanto os países avançados não-emissores de dólar se abstiveram até mesmo de aventar a possibilidade de pleitear junto aos EUA a conversão em ouro de suas reservas dolarizadas.

No próximo item, analisaremos como se materializaram as contradições que levaram à derrocada da institucionalidade monetário-financeira definida em Bretton Woods. Cumprida esta tarefa, estaremos com o caminho aberto para analisar, no próximo capítulo, como as mudanças ocorridas na ordem internacional promoveram o declínio da organização social construída no pós-guerra.

TABELA 1.15

Emprego Público na força de trabalho

GRÃ-BRETANHA

	(em milhares)					1951-1981	
Situação ocup./ano	1951	1956	1961	1966	1971	1976	1981
Emprego Público	6284	6150	5940	6161	6821	7802	7632
Emprego Privado							
não-agrícola	16084	17245	17435	18295	16858	16313	16058
Agrícola	1234	1120	1082	899	722	650	633
Total	17318	18365	18517	19194	17578	16963	16691
Total de ocupados	23602	24515	24457	25355	24399	24765	24323
Desempregados	207	215	287	281	724	1332	2681
Total da força de trabalho	23809	24730	24744	25636	25123	26097	27004
Emprego público em % a:							
Total de ocupados	26.6	25.1	24.3	24.3	27.9	31.5	31.4
Emprego não-agrícola	28.1	26.3	25.4	25.2	28.8	32.4	32.2
Total da força de trabalho	26.4	24.9	24.0	24.0	27.1	29.9	28.3

Fonte: Rose (1985).

TABELA 1.16

Emprego Público na força de trabalho

ALEMANHA

	(em milhares)					1950-1980	
Situação ocup./ano	1950	1955	1960 (*)	1965	1970	1975	1980
Emprego Público	2885	3288	4280	4923	5627	6224	6634
Emprego Privado							
não-agrícola	12196	15297	18219	18970	18681	17219	17589
Agrícola	4894	4205	3581	2876	2262	1823	1518
Total	17090	19502	21800	21846	20943	19042	19107
Total de ocupados	19975	22790	26080	26769	26570	25266	25741
Desempregados	1580	928	271	147	149	1074	889
Total da força de trabalho	21577	23758	26518	27034	26871	26397	26684
Emprego público em % a:							
Total de ocupados	14.4	14.4	16.4	18.3	21.2	24.6	25.8
Emprego não-agrícola	19.1	17.7	19.0	20.6	23.1	26.5	27.4
Total da força de trabalho	13.4	13.8	16.1	18.2	20.9	23.6	24.9

Fonte: Rose (1985).

(*) Inclui Berlim Ocidental.

TABELA 1.17

Emprego Público na força de trabalho

FRANÇA

(em milhares)

1950-1980

Situação ocup./ano	1950	1956	1962	1969	1976	1980
Emprego Público	3545	4130	4482	4761	5935	6237
Emprego Privado						
não-agrícola	9491	9741	10827	12670	13214	13299
Agrícola	7484	5196	3890	3126	2101	1896
Total	16975	14937	14717	15796	15316	15195
Total de ocupados	20520	19067	19199	20557	21251	21432
Desempregados	153	122	123	223	934	1450
Total da força de trabalho	20673	19179	19322	20780	22185	22882
Emprego público em % a:						
Total de ocupados	17.3	21.7	23.3	23.2	27.9	29.1
Emprego não-agrícola	26.9	29.8	29.2	27.3	31.0	31.9
Total da força de trabalho	17.1	21.5	23.2	22.9	26.7	27.3

Fonte: Rose (1985).

TABELA 1.18

Emprego Público na força de trabalho

ITÁLIA

(em milhares)

1951-1981

Situação ocup./ano	1951	1961	1971	1976	1981
Emprego Público	2271	2774	3878	4769	5101
Emprego Privado					
não-agrícola	9047	11641	11799	12000	13059
Agrícola	8640	6272	3875	3244	2759
Total	17687	17913	15674	15244	15818
Total de ocupados	19958	20687	19552	20013	20919
Desempregados	1938	1108	1109	1426	1913
Total da força de trabalho	21896	21795	20661	21439	22832
Emprego público em % a:					
Total de ocupados	11.4	13.4	19.8	23.8	24.4
Emprego não-agrícola	20.1	19.2	24.7	28.4	28.1
Total da força de trabalho	10.4	12.7	18.8	22.2	22.3

Fonte: Rose (1985).

TABELA 1.19

Emprego Público na força de trabalho

ESTADOS UNIDOS

(em milhares)

1952-1982

Situação ocup./ano	1952	1957	1962	1967	1972	1980	1982
Emprego Público	10881	10842	12233	15265	16845	18707	18538
Emprego Privado							
não-agrícola	46508	50078	52333	58640	64702	77298	79261
Agrícola	6501	5947	4944	3844	3221	3260	3401
Total	53009	56025	57277	62484	67923	80558	82656
Total de ocupados	63890	66867	69510	77749	84768	99265	101194
Desempregados	1883	2859	3911	2975	4840	7448	10678
Total da força de trabalho	65773	69726	73421	80724	89608	106821	111872
Emprego público em % a:							
Total de ocupados	17	16.2	17.6	19.6	19.8	18.8	18.3
Emprego não-agrícola	19.0	17.8	18.9	20.6	20.6	19.5	18.9
Total da força de trabalho	16.6	15.5	16.7	18.9	18.9	17.5	16.6

Fonte: Rose (1985).

1.3 DESGASTE DA ORDEM ECONÔMICA INTERNACIONAL DEFINIDA EM BRETTON WOODS

Neste item, analisamos os condicionantes do desgaste da ordem econômica do pós-II guerra, destacando o papel exercido pelos EUA na definição das regras de funcionamento da ordem internacional. Em primeiro lugar, descrevemos quais eram as principais contradições da institucionalidade monetário-financeira definida em Bretton Woods. A seguir, ressaltamos que os americanos abandonaram seu compromisso com a manutenção do sistema de Bretton Woods, tomando atitudes que visavam exclusivamente adequá-lo aos seus próprios interesses. No último subitem, destacamos que a supressão dos controles de movimentação do capital financeiro internacional está na origem do atual contexto de “globalização financeira”, que resulta da ação do Estado Nacional americano em favor dos interesses do grande capital financeiro e representa uma mudança na natureza da hegemonia exercida pelos americanos no plano internacional.

1.3.1 Contradições da ordem financeira internacional

No final dos anos 60, começavam a se explicitar as contradições de uma ordem financeira internacional que se fundava em uma moeda conversível em ouro que era emitida por um país cujo déficit de balanço de pagamentos constituía a principal fonte de liquidez da economia mundial⁶¹. Ou seja, o próprio mecanismo de provimento de liquidez para as transações econômicas em todo o mundo era exatamente o instrumento de ameaça à sustentação da conversibilidade do dólar em ouro.

Essa contradição entre a expansão da liquidez internacional e a crise de credibilidade do dólar ficou conhecida na literatura econômica por “Dilema de Triffin”. Segundo Triffin (1960), existiria um *trade-off* entre a expansão do déficit do balanço de pagamentos americano e a credibilidade do dólar. Ou seja, a expansão da liquidez internacional estaria limitada pela perda de confiança dos agentes econômicos na

⁶¹ A expansão do comércio internacional e o crescimento do produto dependiam da geração de contínuos (e crescentes) déficits no balanço de pagamentos americano.

convertibilidade do dólar em ouro⁶², dada a crescente desproporção entre as reservas em dólar dos países e os estoques americanos em ouro (Bordo, 1994).

A convertibilidade já vinha sendo contestada por alguns países, especialmente pela França, desde o início dos anos 60 (Moffitt, 1984). A ameaça latente, por parte de diversos países, de exigir a conversão das suas reservas monetárias internacionais (mantidas em dólar) em ouro colocavam o Tesouro americano na defensiva e, portanto, criava uma restrição concreta para a formulação da política macroeconômica americana e também para sua política externa (a qual, no contexto da Guerra Fria, gerava incrementos constantes de gastos com tropas estacionadas em países aliados).

Várias medidas⁶³ foram tomadas pelo Tesouro e pelo Federal Reserve para tentar manter intacta a credibilidade da paridade dólar/ouro e, assim, tentar estender pelo maior tempo possível a validade das regras monetário-financeiras estabelecidas em Bretton Woods.

O mercado financeiro, por seu turno, criou mecanismos que tinham por objetivo contornar as restrições colocadas pelas Autoridades Monetárias dos Estados Unidos para as

⁶² É importante registrar que Marglin (1990) ofereceu um contraponto a essa avaliação de Triffin, ressaltando que o problema, na verdade, seria explicitado quando houvesse uma crise de demanda pela moeda-referência - e não, como alertava Triffin, por causa de um excesso de oferta da moeda internacional. Se a demanda monetária diminuísse, contrapunha Marglin, haveria uma crescente ameaça à convertibilidade da moeda internacional. Marglin ressaltou que, nos anos 60, a constituição do euromercado de dólares teria tornado os déficits americanos desnecessários para a criação de liquidez monetária internacional. Esse autor afirma, ainda, que a manutenção da hegemonia da moeda americana não teria sido possível pois esse país tinha perdido a hegemonia na produção de bens, especialmente quando os principais países europeus completaram a reconstrução. A perda de hegemonia industrial, por parte dos americanos, se refletiria, ainda segundo Marglin, em uma diminuição na demanda pela moeda emitida pelos Estados Unidos. Não vamos, no âmbito deste texto, tentar tomar posição sobre essa discussão (para isso, certamente teríamos que considerar os momentos diferentes em que cada um desses dois autores elaborou suas avaliações - e Triffin o fez bem antes do que Marglin). Concretamente, o que merece ser ressaltado é que a convertibilidade passou a ser de fato contestada a partir do início dos anos 60, revelando, sem dúvida, uma mancha na hegemonia norte-americana tal qual ela vinha sendo exercida durante o pós-guerra.

⁶³ Entre essas medidas, relacionam-se a criação do Fundo Comum do Ouro e a emissão dos chamados títulos Roosa, ancorados em moedas estrangeiras. Em 1968, no governo Johnson, os EUA e as nações industrializadas endossaram um plano do FMI para criar os DES (depósitos especiais de saque), que deveriam ter a função de moeda internacional - proposta semelhante à sugerida por Keynes em Bretton Woods, de criação do *bancor*. Os DES deveriam substituir o ouro e o dólar e teriam emissão regulamentada pelo FMI (Gonçalves et alli, 1998). A proposta visava, portanto, em última instância, superar a contradição descrita no Dilema de Triffin, na medida em que a liquidez internacional não mais estaria sujeita à desconfiança gerada por um balanço de pagamentos deficitário de um país que tinha a prerrogativa de emitir a moeda de curso internacional. Os DES, no entanto, não lograram cumprir o papel esperado pelas Autoridades Monetárias internacionais. Essas medidas tomadas pelas Autoridades Monetárias americanas são apenas algumas dentre um amplo leque de medidas destinadas a evitar a derrocada final do Sistema Bretton Woods. Sobre essas e outras medidas destinadas ao mesmo propósito, cf. Moffitt (1984) e Guttman (1994).

transações internacionais de dólares. As medidas restritivas criadas pelas autoridades americanas, porém, eram contraditórias com a expansão dos gastos americanos na Guerra do Vietnã. Ademais, a perda de hegemonia industrial americana gerava déficits comerciais cada vez mais elevados com o Japão e com a Europa.

Para fugir às restrições impostas pelas Autoridades Americanas, muitos conglomerados financeiros dos Estados Unidos transferiram parcela significativa de suas atividades para fora do país. Os quadros I.1 e I.2 mostram a significativa ampliação da importância dos rendimentos financeiros auferidos no exterior por alguns dos principais bancos americanos nos anos 70⁶⁴.

QUADRO I.1

Rendimentos(depois de descontados impostos) dos dez maiores bancos multinacionais dos EUA 1970-1976

Nome do banco	Em milhões de dólares				Taxa anual de variação	
	DOMÉSTICO		INTERNACIONAL		composta (em %) 70-76	
	1970	1976	1970	1976	Doméstico	Internacion.
Citicorp	87,1	112,0	58,0	293,0	4,3	31,0
Bank of America Corp.	141,5	201,5	25,0	134,4	6,1	32,4
J.P.Morgan & Co. Inc.	77,1	95,3	25,5	107,4	3,6	27,1
Chase Manhattan Corp.	108,6	23,0	30,7	82,0	-22,8	17,8
Manufacturers Hanover	76,0	63,1	11,4	80,2	-3,1	38,4
Chemical NY Corp.	70,2	51,7	7,7	41,0	-5,0	32,1
Bankers Trust NY Corp.	46,3	20,7	7,8	36,9	-12,6	29,6
Continental Illinois Corp.	64,4	101,0	-0,1	30,0	7,8	n.d.
First Chicago Corp.	61,0	77,1	1,2	15,8	4,0	53,7
Security Pacific Corp.	57,4	71,0	0,2	5,3	3,6	72,7
TOTAL	789,6	817,3	167,4	826,0	-1,4	33,4

Fonte: Federal Reserve Bank of Boston (apud Moffitt, 1984).

⁶⁴ Esses dados na verdade são a explicitação de um movimento que já havia começado a se tornar nítido pelo menos ao final dos anos 50. A ampliação do chamado euromercado de dólares havia tomado corpo a partir de 1958, com a restauração da conversibilidade das contas correntes, que criou um canal de transferência de capitais dos EUA para o exterior. Quando a maioria dos países passou a praticar a conversibilidade das contas correntes, ampliou-se no sistema financeiro internacional a mobilidade de capitais, que passaram a estar cada vez menos sujeitos aos controles dos respectivos Bancos Centrais. Através das transações via contas correntes, as corporações multinacionais puderam dar vazão a uma parcela cada vez maior de seus recursos sem precisar se submeter aos controles governamentais. Esses recursos que se movimentavam pelas fronteiras dos principais países do mundo capitalista encontravam maiores possibilidades de serem depositados em bancos europeus, que passaram a aceitar depósitos em dólares (como foi o caso especialmente de bancos sediados na Inglaterra), os quais, se tivessem sido mantidos dentro do sistema financeiro dos Estados Unidos, teriam estado submetidos a controles mais rígidos, tanto no que se refere à sua mobilidade, quanto no que se refere aos limites de taxas de juros (regulation Q).

A ampliação contínua do euromercado de dólares foi fator determinante para que as contradições do Sistema Bretton Woods se explicitassem. Quando os fluxos de capitais tornaram-se mais voláteis, o FMI foi gradativamente perdendo sua capacidade de intervenção como prestador em última instância, uma vez que era cada vez maior a necessidade de aporte de recursos para socorrer os países com problemas de balanço de pagamentos. Além disso, o maior descontrole dos fluxos de capitais exigiu que as paridades cambiais se tornassem menos rígidas - o que demonstra a contradição do sistema, pois era exatamente na estabilidade cambial entre o dólar e o ouro (e, por conseguinte, entre o dólar e as demais moedas) que residia o principal pilar de sustentação do Sistema Bretton Woods⁶⁵.

QUADRO 1.2

Os dez maiores bancos dos Estados Unidos

Percentagem de rendimentos internacionais nos rendimentos totais

1970-1981

Nome do banco	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981
Citicorp	58,0	43,0	54,0	60,0	62,0	70,6	72,4	82,2	71,9	64,7	62,1	57,1
Chase Manhattan Corp.	22,0	29,0	34,0	39,0	47,0	64,5	78,0	64,9	53,3	46,9	49,1	55,7
Bank of America Corp.	15,0	19,0	21,0	24,0	29,0	54,7	46,7	43,0	34,4	37,5	43,9	55,0
Manufacturers Hanover	13,0	24,0	29,0	36,0	47,2	49,1	59,3	60,2	51,2	48,8	49,1	46,8
J.P.Morgan & Co. Inc.	25,0	28,9	35,0	45,9	45,0	60,2	46,1	47,9	50,8	52,2	57,6	62,7
Chemical NY Corp.	10,0	17,0	14,2	18,5	34,0	41,6	41,1	38,8	42,0	31,7	38,4	34,3
Bankers Trust NY Corp.	14,5	19,1	31,0	40,0	52,0	58,6	60,4	82,8	67,9	51,5	57,5	60,0
First Chicago Corp.	2,0	7,0	11,0	12,0	3,0	34,0	17,0	20,7	16	3,5	n.d.	19,7
Continental Illinois Corp.	0,2	3,0	17,0	20,0	4,0	13,4	23,0	16,7	17,8	16,5	28,1	28,1
Security Pacific Corp.	0,4	2,0	5,0	12,0	16,0	12,0	6,9	11,2	16,6	11,0	12,9	25,4
TOTAL	17,5	23,8	29,3	35,6	39,6	52,5	50,8	50,8	45,5	42,3	46,0	48,0

Fonte: Salomon Brothers (apud Moffitt, 1984).

A falta de credibilidade da paridade representava a explicitação dos problemas do sistema financeiro internacional. O sistema monetário articulado em Bretton Woods tinha atingido os seus estertores, situação simbolizada pela impossibilidade do governo dos EUA de continuar defendendo a paridade que havia sido estabelecida entre o dólar e o ouro em 1944. Na verdade, o sistema foi gradativamente se convertendo em um sistema de padrão-

⁶⁵ Segundo Eichengreen (1996), eram três as inovações introduzidas no sistema financeiro internacional definido em Bretton Woods: (a) as taxas de câmbio fixas (mas ajustáveis sob certo intervalo); (b) os controles sobre os fluxos de capitais; (c) o papel de prestador de última instância exercido pelo FMI. Segundo Eichengreen (1996), dessas inovações, apenas a primeira funcionou perto do esperado, favorecendo um razoável funcionamento das demais. A ampliação da volatilidade de capitais detonou um processo de deterioração das duas outras inovações e acabou por representar a derrocada final do Sistema Bretton Woods.

dólar, em lugar do sistema que havia sido inicialmente concebido - baseado no padrão dólar-ouro. Os problemas da nova construção (padrão-dólar) surgiram apenas quando alguns países passaram a ameaçar requerer a conversibilidade (Bordo, 1990). Ficava, portanto, cada vez mais evidente o progressivo esgotamento das condições de cooperação entre os países centrais para a manutenção do sistema Bretton Woods.

Em suma, parece muito claro que a ampliação da mobilidade de capitais explicitou as contradições do sistema financeiro erigido em Bretton Woods. Enquanto havia condições concretas para que os controles dos fluxos de capitais⁶⁶ pudessem ser exercidos pelos respectivos Estados Nacionais e enquanto havia um ambiente de crescimento econômico mundial e de ação cooperativa e conjugada entre os Bancos Centrais dos principais países, o sistema funcionou razoavelmente. À medida que os euromercados foram se fortalecendo e à medida que os agentes econômicos privados dos principais países foram construindo mecanismos para ampliar seus fluxos internacionais de capitais⁶⁷, o sistema foi se deteriorando. A crescente desconfiança contra o dólar representava a manifestação da crise que estava latente desde pelo menos o início dos anos 60. Eichengreen (1996) explica os efeitos dessa desconfiança contra o dólar para a estabilidade do sistema na seguinte passagem:

“Acumular reservas em dólares era interessante apenas na medida em que não havia qualquer dúvida a respeito de sua conversibilidade em ouro. Mas, uma vez que as reservas estrangeiras em dólares passaram a ostentar um volume superior ao das reservas americanas em ouro, a credibilidade desse compromisso (da conversibilidade) poderia ser colocada em dúvida. Os passivos monetários americanos (em dólar) superaram pela primeira vez as reservas americanas em ouro em 1960, e os passivos em relação às autoridades estrangeiras em 1963. Se os detentores de ativos estrangeiros procurassem converter suas reservas, suas ações poderiam ter o mesmo efeito de uma fila de clientes formada à porta de uma agência bancária, esperando a abertura do expediente para sacar seus depósitos. Outros poderiam unir-se (aos primeiros clientes) pelo receio de que seu acesso à conversibilidade pudesse ser negado. Países poderiam precipitar-se em trocar seus dólares antes que os EUA fossem forçados a desvalorizar (o dólar em relação ao ouro).” (p. 116)

⁶⁶ Entre as principais formas de controles de capitais, Eichengreen (1996) ressalta em primeiro lugar que as taxas de juros eram controladas; além disso, o autor lembra ainda que eram restritos os ativos nos quais os bancos podiam investir e havia a necessidade de obter licenças de importação, o que servia para dificultar a saída de capitais pela conta corrente. Nas palavras de Eichengreen (1996), sobre o controle de capitais no pós-guerra: “Esse foi um período no qual os governos intervinham amplamente em suas economias e em seus sistemas financeiros (...) A necessidade de se obter licenças de importação dificultava as tentativas de se realizar transferências de capitais através da conta corrente. Estruturados de maneira coerente, os diversos mecanismos de controle (de movimentos de capitais) conseguiam manter equilibrados os fluxos de capitais.” (p. 94). A partir de 1959, porém, com o advento da conversibilidade das contas correntes da maioria dos países, o fluxo de capitais entre os países volatilizou-se, tornando-se cada vez mais difícil o seu controle.

⁶⁷ Burlando os mecanismos de controle dos movimentos de capitais e/ou pressionando os Estados Nacionais a relaxá-los.

O aumento do preço do ouro nas transações privadas envolvendo o metal⁶⁸ representava uma demonstração cabal de que o colapso do sistema Bretton Woods era iminente, pois a credibilidade da paridade definida no pós-guerra estava posta em questão. Ademais, o aumento dos custos fixos médios no setor industrial (promovendo queda de rentabilidade na indústria e gerando uma deterioração das expectativas dos empresários para retomar os investimentos produtivos), o esgotamento das oportunidades abertas pelo *catching up* e o surgimento da inflação deram novo impulso às contradições do sistema, pois contribuíram para que o crescimento econômico se desacelerasse. O colapso do Sistema Bretton Woods, na verdade, vinha sendo adiado pois o crescimento econômico intenso dos anos 50 e 60 “sublimava” as contradições do próprio sistema e facilitava o encaminhamento dos ajustes necessários para “jogar para frente” os problemas de continuidade da ordem financeira internacional⁶⁹ planejada em Bretton Woods.

A crescente falta de credibilidade do dólar, a ampliação dos gastos americanos com a Guerra do Vietnã (ampliando o déficit do balanço de pagamentos do país) e o caráter estrutural do déficit da balança comercial americana (a partir da perda de hegemonia industrial americana para Alemanha e Japão, especialmente) contribuíram para o colapso do sistema Bretton Woods.

Essa sucessão de dificuldades detonadas pela ampliação do fluxo internacional de capitais serviu para ir delindo os últimos vestígios do sistema financeiro internacional construído no pós-guerra, tornado cada vez mais ineficazes as ações do FMI e cada vez mais “necessárias” as ações dos Bancos Centrais, em favor de aumento das respectivas taxas de juros nacionais e dos ajustes das taxas de câmbio, para enfrentar os problemas de balanços de pagamentos. A materialização da superação do sistema de Bretton Woods dá-se em 1971 (com a suspensão unilateral, por parte dos EUA, da conversibilidade do dólar em ouro), em 1973 (com a introdução das taxas de câmbio flutuantes) e, finalmente, em 1979, com a decisão unilateral dos EUA de aumentar a sua taxa de juros. No próximo subitem, pretendemos fazer alguns comentários sobre as alternativas que se colocavam para os EUA

⁶⁸ Eichengreen (1996) lembra que em outubro de 1960 o preço do ouro nas transações privadas atingia US\$ 40 a onça.

⁶⁹ Evidentemente, a conjugação de interesses políticos dos EUA e de seus aliados, no contexto da Guerra Fria, teve papel importante nesse contexto.

com relação ao enfrentamento das contradições da ordem financeira internacional, culminando com a decisão de Nixon, em 1971, de fechar o 'guichê' do dólar.

1.3.2 A atuação dos EUA perante a crise dos anos 60 e a supressão do padrão dólar-ouro

O papel desempenhado pelos EUA nos momentos cruciais que levaram ao rompimento da conversibilidade deve ser analisado sob a perspectiva das medidas de política econômica que foram tomadas no primeiro governo Nixon.

Gowa (1987) apresenta uma importante contribuição para compreender os limites e condicionantes colocados pela implementação da política econômica americana nos anos em questão. Segundo a autora, seu livro tem como objetivo avaliar como se desenvolveram e como finalmente foram resolvidas as contradições entre, de um lado, a maneira como evoluía o funcionamento do sistema financeiro internacional construído em Bretton Woods e, de outro lado, como se conformavam os interesses econômicos e políticos internos ao país responsável pela emissão da moeda internacional.

A principal conclusão da autora é que, entre tomar medidas que visassem manter o funcionamento e a vigência do sistema financeiro internacional definido no pós-guerra (mesmo que para isso tivesse de abrir mão de alguns de seus interesses nacionais e dos interesses de alguns grupos econômicos significativos dentro da sociedade americana) ou atender primordialmente aos interesses internos do país, as Autoridades Econômicas Americanas preferiram a segunda alternativa. A partir da análise da evolução do balanço de pagamentos dos EUA é que essas contradições ficam mais claras. Para resolver o déficit crônico de seu balanço de pagamentos, os EUA se defrontavam com a necessidade de abrir mão de parte não desprezível de sua autonomia, sob risco de ameaçar definitivamente a credibilidade da conversibilidade dólar-ouro. Em outros termos, para reduzir seu déficit de balanço de pagamentos e manter a credibilidade da paridade dólar-ouro definida em Bretton Woods, o país hegemônico deveria diminuir seus investimentos externos de motivação estratégico-militar, deveria tentar controlar os investimentos externos das grandes corporações americanas e também poderia ver-se obrigado a restringir as importações que contribuíam com parte do vigoroso padrão de consumo característico do *american way of*

life. As palavras de Gowa (1987) resumem o dilema que estava presente nas preocupações das autoridades americanas :

“A extinção do regime monetário do pós-guerra, portanto, pode ser atribuída em parte à incompatibilidade desenvolvida entre suas demandas e o consenso que prevaleceu nos Estados Unidos em prol da subordinação da manutenção do regime aos demais objetivos da nação. Em outras palavras, a sobrevivência do regime requeria que objetivos acordados no âmbito internacional fossem colocados acima dos interesses nacionais americanos. O consenso operante nos EUA, contudo, repudiava a idéia de ajuste dos interesses nacionais aos imperativos de manutenção de uma rede de interdependência econômica.” (p.23)

A opção americana de privilegiar seus interesses internos em detrimento da manutenção do funcionamento do sistema financeiro internacional concebido em Bretton Woods deve ser interpretada segundo as alternativas de política macroeconômica americana e de atuação diplomática da nação hegemônica. A forma como as Autoridades Econômicas americanas lidaram com a expansão do déficit do balanço de pagamentos e as alternativas que se colocavam para controlá-lo (e, portanto, para manter os fundamentos do sistema Bretton Woods) revelam qual foi a hierarquia de interesses seguida pelo país hegemônico.

A análise das escolhas feitas pelas autoridades americanas mostra que sua maior preocupação era manter o dólar como moeda central do sistema financeiro internacional, garantindo assim a hegemonia monetária americana. Havia, porém, na academia americana, vozes dissonantes. Triffin (1960) defendia, como saída para o dilema que levaria seu nome, a adoção de um ativo-reserva emitido e controlado pelas Autoridades Financeiras Internacionais, nos moldes do que havia sido proposto por Keynes com o *Clearing Union* e o *bancor*. É evidente que essa alternativa foi prontamente rechaçada pelas autoridades americanas, pois retirava dos EUA todas as vantagens advindas da *seigniorage*⁷⁰, entre outras⁷¹. Conforme salientou Gowa (1987):

⁷⁰ Segundo Cohen (1977), a *seigniorage* refere-se aos “ganhos real de recursos, que supera os custos de produção e administração (da moeda), associados com a criação e emissão de qualquer tipo de moeda – incluindo a moeda de curso internacional.”

⁷¹ Vale lembrar passagem de Willianson citada por Gowa (1987), na qual o autor lista as vantagens obtidas pelo país emissor da moeda de curso internacional. Segundo Willianson (1977), essas vantagens são: “a capacidade de tomar emprestado a custos baixos para financiar déficits passados (...); a capacidade de financiar déficits futuros sem antes ter de acumular ativos de reserva; a liberdade da política externa (especialmente as de caráter militar) conferida pela ausência dos constrangimentos financeiros habituais; o poder de evitar a adoção de medidas de ajustamento custosas; e a influência política proporcionada pela capacidade de emprestar, sem constrangimento, a países vitimados por ataques especulativos (contra suas respectivas moedas).” (Gowa, 1987, p. 44)

“o papel do dólar no regime monetário do pós-guerra (...) conferiu aos EUA um maior raio de liberdade na sua economia doméstica e na sua política de segurança externa em relação às que estavam à disposição dos demais países participantes do regime.” (p.44/5)

As Autoridades Financeiras americanas analisaram algumas possibilidades para tentar reverter os elevados déficits do balanço de pagamentos do país e manter o dólar como centro do sistema. As medidas avaliadas pelas Autoridades Americanas eram as seguintes: (a) desvalorizar o dólar, (b) deflacionar a economia, (c) reduzir os gastos militares no exterior, (d) realizar controle de capitais e (e) suspender imediatamente a conversibilidade.

A primeira delas significava aumentar o preço do ouro em dólares e, portanto, acabaria tendo o efeito também de desvalorizar a moeda americana em relação às demais moedas. Seus efeitos foram analisados segundo as expectativas que poderiam ser criadas no cenário internacional. A proposta de desvalorização do dólar não encontrava boa aceitação na época, pois, após Bretton Woods, as desvalorizações cambiais passaram a ser encaradas pelo mercado como uma demonstração de fracasso na condução da política econômica por parte do país que as adotava⁷². Além disso, ao estimular especulações sobre eventuais novas desvalorizações do dólar, uma primeira desvalorização poderia deteriorar definitivamente as expectativas de manutenção de uma paridade entre a moeda americana e o ouro. Uma eventual desvalorização do dólar poderia, segundo temiam as autoridades americanas, detonar uma série de desvalorizações cambiais competitivas das demais moedas, eliminando o efeito inicial pretendido. A situação poderia se agravar se uma eventual desvalorização cambial provocasse uma corrida dos países pela conversão em ouro das suas reservas mantidas dólar - o que poderia provocar exatamente o efeito que se queria evitar. Some-se a tudo isso o fato de que como a economia americana é relativamente fechada (pequeno peso do comércio externo no PIB), uma eventual desvalorização cambial, a não ser que fosse bastante expressiva, teria pequeno efeito real sobre a balança comercial americana.

Com relação aos efeitos políticos internos, uma desvalorização do dólar provocaria uma diminuição do poder de compra dos salários medidos em termos de produtos importados, o que, portanto, comprometeria uma parte do consumo agregado da sociedade

⁷² Exceto no caso da desvalorização negociada das moedas européias de 1949 (em relação ao dólar), que foi aceita e até estimulada pelos EUA, as desvalorizações cambiais eram vistas como uma demonstração de fracasso das tentativas de políticas macroeconômicas nacionais de ajustamento.

americana - com efeitos políticos que Nixon queria a todo custo evitar. Nas relações políticas internacionais, um eventual aumento do preço do ouro (em US\$) poderia provocar descontentamento dos parceiros americanos que haviam sido convencidos a evitar converter suas reservas monetárias em ouro. Por outro lado, a valorização do ouro significaria promover ganhos para os países produtores (entre os quais especialmente a África do Sul e a URSS) ou para países com elevadas reservas do metal, como a França, que era exatamente o país que mais vinha questionando as vantagens concedidas pelo sistema Bretton Woods aos EUA.

No que se refere à alternativa de restringir o crescimento da economia, é evidente que se tratava de uma opção com sérias implicações econômicas e políticas. Mais uma vez, o fato de ser uma economia fechada servia como um argumento contra a estratégia de restringir a expansão das atividades econômicas como forma de manter em relativo equilíbrio a balança comercial. A dimensão elevada do mercado interno americano deixava poucas possibilidades de reunir apoio político na sociedade para uma estratégia de restrição ao crescimento econômico que apenas beneficiaria alguns segmentos do setor produtivo nacional.

A opção de diminuir os gastos militares era obviamente rejeitada pela poderosa indústria bélica americana, pelo Departamento de Estado e, enfim, pela própria diplomacia americana, toda ela envolvida na Guerra Fria contra a URSS e seus aliados. Nixon não mostrava disposição de submeter os objetivos da política externa americana aos objetivos de manter a ordem financeira internacional, ou seja, não mostrava disposição política de diminuir significativamente os gastos militares no exterior para dessa forma melhorar a situação do balanço de pagamentos e assim contribuir para manter a credibilidade da conversibilidade do dólar.

A alternativa de realizar controles sobre os movimentos de capitais merecia restrições de pessoas próximas ao presidente e dele próprio, quer seja por motivos ideológicos (Gowa, 1987) ou por mera descrença em sua efetividade, dado que, na década de 60, os controles exercidos não tinham sido eficientes (pelo contrário, até acabaram estimulando) para evitar a formação do euromercado de dólares.

Restava, portanto, a opção de suspender imediatamente a conversibilidade, a qual merecia ressalvas apenas à medida que as Autoridades Econômicas americanas temiam os reflexos que esse gesto unilateral poderia ter sobre as relações internacionais dos EUA com seus aliados. Receava-se, principalmente, pelos efeitos dessa decisão sobre a posição hegemônica ocupada pelo dólar no cenário internacional. Entretanto, essa foi a decisão que acabou prevalecendo, especialmente quando o Grupo Volcker (Gowa, 1987) chegou a um consenso sobre as vantagens para a nação americana do anúncio (unilateral) da suspensão da conversibilidade. Dessa maneira, o presidente Nixon anunciou, em agosto de 1971, que os EUA não mais honrariam a conversibilidade do dólar em ouro (fechava-se o “guichê” do dólar), rompendo com a convenção mais importante estabelecida pelos Acordos de Bretton Woods.

O gesto unilateral de Nixon não deve ser interpretado somente como uma tentativa de recuperar o crescimento econômico americano. Ele representou o início de um processo de acelerado esgotamento da ordem estabelecida no pós-guerra e, mais do que isso, simbolizou uma mudança na natureza da hegemonia exercida pelos Estados Unidos⁷³. A decisão de Nixon, como vimos, foi resultado de um longo processo de digestão dos interesses econômicos e políticos materializados dentro da sociedade americana e permitiu que os americanos continuassem a exercer seu papel de liderança no mercado financeiro internacional, então desobrigados de sustentar uma paridade que há muito tempo já se mostrava artificial. A partir dos anos 80 e, especialmente, depois da queda do bloco soviético, a supremacia americana acentuou-se. A decisão unilateral tomada por Nixon em 1971 inaugurava, na verdade, uma nova forma de os americanos exercerem sua liderança no cenário internacional, que culminaria com a política do dólar forte instalada em 1979. É disso que trataremos no próximo subitem.

⁷³ Os efeitos macroeconômicos da mudança da natureza da hegemonia americana no cenário internacional serão avaliados no próximo capítulo.

1.3.3 A gênese do processo de “globalização financeira” e a mudança da natureza da hegemonia americana

A decisão de 1971 inaugurou um período de forte instabilidade cambial. A falência e o abandono dos mecanismos de controle de movimentação de capitais acabaram tendo papel decisivo para que a precária estabilidade cambial que havia sido estabelecida em Bretton Woods desmoronasse de uma vez por todas, aguçando a instabilidade financeira internacional.

O distanciamento do momento da reconstrução europeia e a própria crise de acumulação capitalista criaram um ambiente de desconfiança, primeiramente, e, depois, de nítida e declarada oposição ao princípio do “capitalismo domesticado”⁷⁴ definido pela ordem keynesiana do pós-guerra.

O desgaste no consenso político e ideológico definido no pós-guerra levou à remoção paulatina, a partir dos anos 70, mas especialmente dos anos 80 em diante, dos controles dos movimentos de capitais que haviam sido estabelecidos desde a década de 50. Esse processo não surgiu espontaneamente, mas foi fruto da atuação dos Estados Nacionais (especialmente dos EUA e da Grã-Bretanha), segundo os interesses dos grupos financeiros desses países.

A constituição dos mecanismos de controle de movimentação de capital⁷⁵ deveu-se, fundamentalmente, ao fato de que, no pós-guerra⁷⁶, havia um consenso de que a autonomia política dos Estados Nacionais deveria ser preservada dos efeitos negativos que poderiam ser provocados pela movimentação do capital especulativo. É claro que segmentos importantes dos mercados financeiros se opunham a essas medidas intervencionistas, mas o

⁷⁴ “Embedded capitalism”, segundo a literatura.

⁷⁵ São vários esses mecanismos de controle. Basicamente, eles se filiam a dois aspectos mais gerais defendidos por Keynes e White em Bretton Woods, a saber: (a) os controles de câmbio, exercidos nacionalmente, reunindo medidas destinadas a controlar as transações tanto da conta de capital quanto da conta corrente do balanço de pagamentos e (b) os controles cooperativos, exercidos nas duas pontas da movimentação de capitais, ou seja, tanto por parte dos países receptores quanto por parte dos países remetedores de recursos (Helleiner, 1994).

⁷⁶ É importante lembrar, conforme salienta Helleiner (1994), que o clima político definido pela Guerra Fria fez com que as autoridades americanas não só aceitassem mas também estimulassem os europeus a estabelecerem normas de controles de capital, uma vez que isso era visto, de forma consensual, pelos próprios americanos, como fator decisivo para promover o crescimento econômico dos países europeus.

desgaste que os banqueiros haviam enfrentado no período do entre-guerras⁷⁷ fragilizara-os politicamente frente a uma aliança mais ampla (composta por industriais, sindicalistas e funcionários dos altos escalões de governos e de organismos internacionais) que dava sustentação política e ideológica ao modelo socioeconômico baseado no Bem-Estar Social (ao “capitalismo domesticado”, em suma).

Para o que nos interessa discutir neste capítulo, é importante salientar que o Estado Nacional americano (com apoio do britânico) teve papel decisivo para que os mecanismos de controle de capitais fossem abandonados. Durante os anos 70, os EUA eliminaram diversos controles de capital que haviam sido adotados nos anos 50 e, com o apoio das autoridades britânicas, estimularam o surgimento do euromercado de dólares⁷⁸. Essas medidas foram tomadas pelos americanos a despeito de tentativas que europeus haviam ensaiado, no início da década, de controlar os movimentos de capitais para restabelecer a estabilidade das taxas cambiais no mercado internacional. A opção americana, porém, foi não só pela manutenção da supressão dos controles, mas também pela pressão sobre outros países para que eles também adotassem medidas liberalizantes. Com a supressão dos controles de movimentação de capitais por parte dos americanos, especialmente em um ambiente já bastante marcado pela volatilidade do capital-dinheiro, os países que haviam inicialmente clamado pela retomada dos mecanismos de controle de movimentos de capital tiveram de curvar-se à trajetória liberalizante das regras do jogo⁷⁹ (Helleiner, 1994).

⁷⁷ Na verdade, já desde a Depressão dos anos 30 a ordem econômica baseada em preceitos devotados ao Liberalismo enfrentava notórias resistências. Helleiner (1994) alerta que a ampla aliança de grupos sociais que acabaria dando sustentação às transformações na ordem internacional definida em Bretton Woods começou a se desenvolver já no período do entre-guerras, dado o fracasso econômico que a ordem internacional daquele período representava.

⁷⁸ Os Estados Unidos e a Grã-Bretanha, através de decisões tomadas por suas respectivas autoridades monetárias, tiveram papel decisivo para o surgimento e posterior fortalecimento do euromercado de dólar nos anos 60. As palavras de Helleiner (1994) são nítidas a respeito desse processo: “Dois estados, em particular a Grã-Bretanha e os EUA, apoiaram decididamente o (euro)mercado nos seus primórdios. A Grã-Bretanha fornecia o local físico para o mercado, permitindo que o mesmo operasse sob a regulamentação livre da praça londrina. O apoio americano era igualmente importante porque os bancos e as corporações americanos tinham uma presença dominante no mercado durante os anos 60. Embora tivesse o poder de impedir a participação dos mesmos, o governo americano optou por deixá-los tomar parte desse mercado. Na verdade, em meados dos anos 60, as autoridades americanas estavam ativamente encorajando os bancos e corporações americanos a transferir suas operações para o mercado externo de Londres.” (p. 82)

⁷⁹ A postura americana de promover uma ordem liberal no sistema financeiro internacional tem uma explicação no fato de que, sendo o país financeiramente hegemônico, poderia beneficiar-se da nova situação representada pela supressão da ordem definida em Bretton Woods. Dadas as dimensões da economia

A expansão e a consolidação do euromercado de dólares, nos anos 60, permitiram que os americanos fortalecessem a posição do dólar como moeda-referência internacional. Estimulando a formação do euromercado do dólar, as autoridades americanas não estavam simplesmente submetendo-se às pressões do seu sistema financeiro doméstico (banqueiros de Wall Street) e de suas corporações empresariais, mas estavam de fato criando (deliberadamente) uma alternativa para os banqueiros centrais europeus aplicarem suas reservas dolarizadas⁸⁰, desestimulando-os a requerer a conversão destas em ouro (Helleiner, 1994). Dessa forma, os americanos poderiam postergar uma eventual definitiva derrocada do sistema, e preservariam, por mais algum tempo, os interesses materializados na sociedade americana (interesses da indústria bélica, dos industriais que baseavam seus negócios no mercado interno, dos grupos políticos mais comprometidos com a política imperialista anti-soviética e, finalmente, mas não menos importante, os interesses dos banqueiros de Wall Street).

Os interesses de Londres, de voltar a ser um centro financeiro forte, também pesaram para a decisão (pioneira) dos ingleses de passar a aceitar depósitos em dólar no sistema bancário doméstico⁸¹; além disso, as autoridades inglesas criaram também o euromercado de títulos em dólares (e outras moedas estrangeiras também), ao permitir, a partir de 1962, que os bancos ingleses emitissem títulos denominados em moeda estrangeira.

Nos anos 70, ficava cada vez mais claro que o crescimento acelerado do volume do comércio internacional acarretava uma ampliação das possibilidades das grandes empresas

americana, a importância do dólar e a competitividade de seu mercado e de suas instituições financeiras, os americanos lançaram-se na estratégia de promover a liberalização dos mercados financeiros, conforme aconteceu desde os anos 60, quando estimularam a ampliação do euromercado de dólares, passando pelas decisões de remover os controles de capitais nos anos 70 e culminando com a “política do dólar forte” de Volcker e a acelerada desregulamentação financeira promovida no período Reagan.

⁸⁰ Essas aplicações estavam, portanto, livres das regras restritivas então vigentes no sistema financeiro interno dos Estados Unidos, podendo obter no euromercado valores mais elevados em termos de taxas de juros. Nas palavras de Helleiner (1994), referindo-se ao mercado britânico de dólar, “a ausência de regulação para as taxas de juros naquele mercado significava que os ativos em dólar, tanto os oficiais quanto os privados, poderiam receber remuneração em termos de taxas de juros que eram superiores àquelas existentes nos EUA ou na Europa continental.” (p. 84)

⁸¹ Chesnais (1996a) lembra que, inicialmente, a abertura do euromercado promovida pelas autoridades inglesas visava atrair os capitais das multinacionais americanas, já então crescentemente voltadas para a valorização puramente financeira de seu capital; em um segundo momento (não muito posterior), a abertura do euromercado de dólares atraiu os próprios bancos norte-americanos, que buscavam escapar das medidas devotadas ao controle de capitais adotadas pelas autoridades americanas desde o início dos anos 60.

transnacionais burlarem os controles de movimentação de capitais, quer seja através de práticas de sub ou super-faturamento das transações comerciais entre diferentes empresas ou mesmo através das transações intra-firmas (cada vez mais numerosas). Dessa forma, ampliavam-se as possibilidades do setor privado especular no mercado cambial, o que acentuava a instabilidade desses mercados⁸².

A escalada de medidas liberalizantes, porém, não deve ser interpretada simplesmente como ações do Estado Nacional americano na defesa de seus interesses. Elas são resultado de uma virada na hegemonia ideológica, ocorrida especialmente a partir da década de 70, a qual deu sustentação a essas medidas⁸³. O ambiente marcado pela perda de dinamismo econômico, pelo acirramento da concorrência internacional, pelo recrudescimento da inflação⁸⁴ e, ainda, o distanciamento de tempo em relação aos horrores da guerra mundial, favoreceram o ressurgimento do pensamento liberal como forma hegemônica de interpretação da crise pela qual passava o capitalismo e implodiram o arco de alianças políticas⁸⁵ que havia sido consolidado na maioria dos países industrializados durante o pós-guerra (período da “internacionalização do New Deal”, segundo expressão de Overbeek e Van der Pijl, 1993). Nesse contexto, alteraram-se as posições políticas dos executivos das grandes empresas produtivas transnacionais, cujos interesses econômicos estavam cada vez mais envolvidos no mercado internacionalizado; também no caso dos executivos de instituições públicas e bancos centrais, os quais outrora haviam sido defensores das medidas de controle de capitais e de sustentação às políticas de bem-estar social, houve uma nítida alteração de postura ideológica quando o contexto internacional se alterou, a partir dos anos 70.

⁸² Um primeiro resultado mais visível dessa situação foi a desvalorização do dólar, em 1973, a qual deve ser imputada aos movimentos especulativos dos mercados.

⁸³ O ressurgimento do pensamento liberal ocorre, inicialmente, no seio da sociedade americana, mas depois se espalha, em momentos e intensidade diferentes, pelos demais países capitalistas.

⁸⁴ Dados do FMI (World Economic Outlook) mostram os seguintes valores para a inflação média dos cinco países seguintes (EUA, França, Alemanha, Itália e Reino Unido): em 1973, inflação média de 7,2%; em 1974, de 12%; em 1975, de 14,8%.

⁸⁵ É interessante notar que, já na década de 60, os interesses dos financistas e das grandes empresas transnacionais se conjugaram no apoio às medidas que estimularam a constituição do euromercado de dólares. No imediato pós-guerra, não se deve esquecer, os industriais estavam bastante mais envolvidos na aliança “social-democrata” que sustentou os acordos entre capital e trabalho na expansão da produção industrial no contexto da reconstrução européia, durante a qual, como vimos, o mercado interno dos respectivos países assumia papel central para a acumulação de capital.

Portanto, a crise econômica e as mudanças (engendradas pela própria crise) ocorridas nos interesses econômicos materializados nos diversos grupos sociais americanos (em especial estes, mas também os de outros países) promoveram, já a partir dos anos 70, mudanças significativas no sistema financeiro internacional, em direção a uma ordem cada vez mais liberal.

O golpe fatal no sistema de regulação de Bretton Woods ocorreu com a brutal elevação da taxa de juros reais decidida unilateralmente pelos EUA em 1979. Essa decisão, tomada em ambiente marcado por crescente desregulamentação dos fluxos internacionais de capitais financeiros, obrigou os demais países europeus a também elevarem suas respectivas taxas internas de juros reais, sob pena de sofrerem intensa fuga de capitais em direção aos Estados Unidos. Como consequência dessa decisão dos americanos, os anos 80 (e também depois os anos 90) foram marcados por acentuadas flutuações das taxas de câmbio e por significativos aumentos das taxas de juros dos países. Com essa medida, os EUA atingiram seu objetivo de fortalecimento de sua moeda, consolidando sua função de reserva de valor, e financiaram seus déficits através da atração da riqueza financeira internacional; não obstante, enterraram definitivamente as convenções definidas em Bretton Woods (Belluzzo, 1995). Portanto, para conter as ameaças à hegemonia do dólar, os EUA tomaram uma decisão que sepultou a ordem internacional sob a qual o capitalismo teve seu crescimento mais duradouro e virtuoso.

As contradições do sistema erigido no pós-guerra atingiam, assim, suas mais profundas consequências: embora tenha havido uma redução do peso das transações envolvendo o dólar no comércio internacional, sua função de reserva de valor, no âmbito internacional, foi reforçada, uma vez que a riqueza financeira internacional encontra, cada vez mais, na Dívida Pública americana, um refúgio contra a elevada instabilidade que tomou conta dos mercados de dinheiro no mundo (Tavares e Melin, 1997).

Nos anos 80, a centralidade do dólar foi reforçada. As medidas liberalizantes nos mercados financeiros, embaladas pelas eleições de Thatcher⁸⁶ e de Reagan, receberam novo impulso. Através da “desregulamentação competitiva”, os Estados Nacionais buscavam atrair os recursos financeiros “globalizados” e tentavam evitar que seus respectivos

mercados financeiros domésticos fossem acometidos por movimentos de fugas de capitais que comprometessem seus balanços de pagamentos. Tratava-se não somente de uma disputa entre Estados Nacionais pela abolição dos mecanismos de controles de capitais, mas também de tomar medidas internas em favor de uma ampliação das possibilidades de que suas instituições financeiras domésticas pudessem promover uma diversificação de produtos financeiros que atraíssem capitais externos. Dessas mudanças beneficiou-se principalmente o mercado financeiro americano, de maior dimensão e com maiores possibilidades de aproveitar-se das novas oportunidades de negócios abertas pela liberalização financeira. Estava então reforçada a função de reserva de valor do dólar, que se consolidava como moeda-referência do sistema financeiro internacional.

Estavam postas, então, as novas condições através das quais os EUA passariam a exercer sua liderança mundial. Na verdade, houve uma mudança na natureza da hegemonia americana, calcada cada vez mais na força do dólar e na derrota soviética na Guerra Fria. Dessa maneira, mudava a forma como passariam a exercer sua hegemonia no plano internacional: a partir dos anos 80, não mais, como antes, na base do consenso e do compartilhamento de interesses com seus aliados e sim de uma forma impositiva. O Império americano, em menos de duas décadas, havia conseguido: (a) desvencilhar-se dos constrangimentos impostos à sua política macroeconômica pela necessidade de honrar a paridade de sua moeda com o ouro e (b) livrar-se do rival político no plano internacional, cujo desmoronamento abria espaço para o triunfo do pensamento liberal e do “modelo” americano.

Sob a vigência da nova (des)ordem econômica internacional, a adoção de políticas macroeconômicas voltadas para o pleno emprego, por parte dos Estados Nacionais, torna-se cada vez mais difícil. Entretanto, essa dificuldade não se manifesta de forma homogênea sobre todos os países. A nova (des)ordem internacional aguçou a assimetria existente entre eles. Essa assimetria se materializa nas diferentes capacidades de cada um dos Estados Nacionais implementarem políticas de retomada do crescimento econômico sob a vigência da “globalização financeira”. É com este debate que abrimos o próximo capítulo.

⁸⁶ Já em outubro de 1979, a administração Thatcher havia abolido decididamente quase todo o sistema de controle de câmbio que havia vigorado por cerca de 40 anos (Helleiner, 1994).

CAPÍTULO 2

CRISE ECONÔMICA E HEGEMONIA NO CONTEXTO DA “GLOBALIZAÇÃO FINANCEIRA”

“Os eleitores, hoje convencidos de que o pleno emprego, os serviços de assistência social generosos e a estabilidade social podem muito bem ser preservados, com certeza não renunciarão a eles. Qualquer governo que mexa seriamente com a estrutura básica do Welfare State de pleno emprego sofrerá um duro revés nas urnas.”
(Antony Crosland, 1956)
(apud Glyn, 1995a)

“Achávamos que era possível livrar-se da recessão e aumentar os empregos cortando impostos e dando impulso aos gastos do governo. Digo-lhes com toda a franqueza que essa opção não existe mais e que, se algum dia existiu, só funcionou em todas as ocasiões para injetar uma dose maior de inflação na economia, seguida por maior desemprego como o próximo passo.”
(James Callaghan, em discurso à Conferência do Partido Trabalhista, 1976)
(apud Glyn, 1995a).

O objetivo deste capítulo é compreender quais foram os principais elementos que concorreram para a reversão, a partir especialmente dos anos 80, da trajetória positiva que os indicadores socioeconômicos dos principais países capitalistas haviam trilhado no pós-guerra.

O capítulo está dividido em 4 itens. No primeiro, mostramos que as mudanças ocorridas na ordem financeira internacional, conduzidas especialmente pela atuação da diplomacia e do poder econômico americanos, não tiveram efeitos simétricos sobre todos os países, consolidando uma significativa vantagem (em termos econômicos e em outros aspectos) dos EUA em relação aos seus parceiros e adversários no cenário mundial. Na segunda parte, ressaltamos como a nova (des)ordem internacional definida a partir de 1979 criou um ambiente propício para a adoção de políticas macroeconômicas de corte liberal, as quais, em ambiente de “financeirização da riqueza” e de atuação defensiva por parte das empresas, promoveram crescentes dificuldades para a manutenção da trajetória de crescimento econômico e de geração de emprego que vinha sendo conhecida pelos países capitalistas durante os Anos Dourados. No terceiro item, destacamos como os contextos político e econômico formados a partir da eclosão da crise do sistema Bretton Woods

impediram a atuação dos Estados Nacionais em favor de políticas de pleno emprego e tornaram cada vez difícil a manutenção do “pacto social-democrata” que referendou a conformação do Welfare State (Estado de Bem Estar Social) durante o pós-guerra. No quarto e último item, descrevemos como se comportaram os principais indicadores de mercado de trabalho dos países capitalistas desenvolvidos nas duas últimas décadas.

2.1 A RETOMADA DA HEGEMONIA AMERICANA

No último item do capítulo anterior, analisamos como as contradições da ordem financeira internacional definida no pós-guerra redundaram no abandono das regras definidas em Bretton Woods, ressaltando o papel dos EUA na conformação da nova (des)ordem internacional que se definiu a partir de 1979. Neste primeiro item do segundo capítulo, pretendemos ressaltar, dentre esses marcos mais gerais de transformações deflagradas a partir do final dos anos 70, os aspectos específicos que permitiram aos EUA obterem taxas de crescimento econômico mais elevadas do que seus antigos parceiros de Guerra Fria. Ou seja, pretendemos discutir os elementos que levaram à consolidação de uma marcante assimetria entre os países sob a atual (des)ordem financeira internacional. Para entendermos a essência dessa assimetria, precisamos, basicamente, responder a duas perguntas: (a) por que a economia americana passa a crescer mais do que a européia a partir de 1980; (b) como se redefine a natureza da hegemonia americana após-1979.

Um dos fatos mais marcantes quando se compara a economia americana e a européia pós-1979 é a diferença entre as respectivas taxas de crescimento reais do produto interno bruto. Entre 1980 e 1998, a taxa média anual de crescimento do PIB americano é de cerca de 2,7% e nos países que atualmente pertencem à zona do Euro foi de cerca de 2,1% - no acumulado do período, a economia americana cresceu quase 63% e a economia européia apenas cerca de 45%. Essa elevada assimetria é ainda mais marcante pelo fato de que a economia americana, especialmente nos anos mais recentes, ostenta taxas de crescimento mais altas do que a dos chamados Anos Dourados, contrastando com a economia européia, que tem desempenho abaixo da metade do que ocorreu nos 25 anos seguintes ao final da II Guerra, período em que crescia mais do que os EUA (tabela 2.1).

TABELA 2.1

Taxa média anual de crescimento do PIB real por período(*)
1950-1998

Países	1950-1960	1960-1973	1973-1979	1980-1983	1984-1989	1990-1998	1980-1998
EUA	3.3	4.0	2.5	1.0	4.0	2.5	2.7
Grã-Bretanha	2.9	3.1	1.5	0.4	3.7	1.9	2.1
Alemanha	8.0	4.4	2.4	0.6	2.6	2.4	2.1
França	4.6	4.6	2.4	1.5	2.8	1.7	2.0
Itália	5.8	5.3	3.7	1.5	3.0	1.3	1.9
OECD	n.d.	n.d.	3,4 (1)	1.3	3.8	2.3	2.6
Euro Área	n.d.	n.d.	2,8 (1)	0.9	2.9	2.0	2.1

Fonte: de 1950 a 1973, Maddison (1989), pág. 119 a 123; de 1973 em diante, OECD Economic Outlook, vários anos.

(*) em percentuais.

(1) entre 1971 e 1981.

A trajetória diferenciada do crescimento econômico das economias americana e européia iniciou-se, não por acaso, a partir do momento em que os EUA implementaram a “política do dólar forte”, em 1979, através da qual reafirmaram a hegemonia de sua moeda e compeliram todos os países do mundo a ajustarem suas respectivas políticas macroeconômicas aos novos (e então ineditamente elevados) patamares de juros reais estabelecidos unilateralmente pelo FED. A liderança econômica, política, tecnológica e militar dos EUA, que havia se consolidado após o encerramento da Segunda Guerra Mundial, mudou de natureza a partir do momento em que os americanos adotaram a “política do dólar forte”. Nos anos 80, os europeus foram obrigados a adotar políticas macroeconômicas deflacionistas para enfrentar a forte reversão dos fluxos internacionais de capitais, que passaram a se dirigir (em termos líquidos) ao mercado americano.

A reação dos europeus ao fortalecimento da hegemonia do dólar se concretiza na adoção de sua moeda única¹, o Euro, para rivalizar com a moeda americana no cenário internacional. Mas, pelo menos no que se refere ao período de preparação das economias européias até a implementação de sua moeda única, o “custo” para esses países tem sido muito alto em termos de crescimento econômico, uma vez que as metas macroeconômicas que foram acordadas por eles para que cada país se credenciasse a entrar no mercado

¹ Na verdade, a idéia de uma moeda única européia já vinha se materializando desde os anos 60, pelo menos, mas a partir do final da década de 80 as conversações para a unificação monetária tornam-se mais freqüentes, culminando com as reuniões de Maastricht, que definem as regras e o calendário da criação do Euro.

monetário comum foram muito rigorosas, deixando pequeno raio de manobra para a adoção de políticas macroeconômicas expansionistas².

O objetivo deste item é descrever os resultados e condicionantes da vantagem desfrutada pelos Estados Unidos, em relação aos seus antigos parceiros de Guerra Fria, especialmente no que se refere ao crescimento econômico. Trata-se, em suma, de buscar explicações para a elevada assimetria atualmente existente entre os EUA e os países europeus, a qual se reflete em diversas dimensões, destacando-se a dimensão econômica³.

As transformações deflagradas pela “diplomacia do dólar” promoveram a reversão do movimento que a liquidez internacional apresentara nas décadas de 50 a 60. A partir do final de 1984, os EUA tornaram-se receptores líquidos de capital, invertendo a posição de exportadores líquidos de capitais que vigorara desde o pós-guerra e que, como vimos, havia sido importante não só para a reconstrução europeia como também para que se criassem as condições materiais que permitiram a trajetória de *catch up* dos países europeus (e do Japão). É essa inversão de direção do movimento dos capitais internacionais que está na raiz da mudança da natureza da liderança exercida pelos EUA no cenário internacional.

A “política do dólar forte”, ao promover a reversão dos fluxos de capitais, compeliu os países europeus a adotarem políticas deflacionistas, tornando-os cada vez mais

² Adotadas em contexto histórico definido pelo domínio do pensamento liberal, a institucionalidade da União Monetária Europeia (UME) deixou pouco espaço para uma eventual atuação intervencionista dos Estados Nacionais europeus na política econômica nacional. As metas macroeconômicas definidas para a constituição da UME concentraram-se especialmente nos indicadores orçamentários e de Dívida Pública. Já desde as primeiras reuniões realizadas para a definição da legalidade institucional e das metas macroeconômicas da UME, as principais autoridades econômicas dos países renunciaram às medidas de controles de câmbio e abriram mão da criação de mecanismos para dotar a política monetária de possibilidades de atuar primordialmente pelo crescimento da produção e do emprego. Cf. Moss (1998) e Fiori (1997a).

³ A liderança americana é inigualável em diversos aspectos que não apenas o aspecto econômico. No âmbito tecnológico, diplomático, cultural e militar existe uma marcante assimetria entre os EUA e os demais países. Todos esses aspectos se sobrepõem e se reforçam, sendo difícil considerar um deles isoladamente. Nesta tese, dados os objetivos que foram definidos, pretendemos centrar atenção na questão macroeconômica (em poucas palavras: no fato de que a economia americana tem apresentado, desde 1980, em média anual, uma taxa de crescimento econômico de pouco mais de meio ponto percentual acima da taxa de crescimento da Europa Ocidental). Não estamos perdendo de vista, porém, que, para a consolidação da vantagem econômica, contribuem os elementos arrolados acima. Através de sua hegemonia militar e tecnológica, por exemplo, os EUA puderam reforçar sua liderança econômica/ideológica no mundo. Teixeira (2000) sublinha que a política do dólar forte e o lançamento do projeto “Guerra nas Estrelas”, no governo Reagan, foram ambos fundamentais para “colocar de joelhos” a velha URSS. A derrocada do modelo soviético abriu espaço para a consolidação do discurso liberal calcado no argumento do “triunfo” do capitalismo. Gowan (1999), Belluzzo (2000) e (1995), Chomsky (1999), Colajanni (2000), Crotty e Epstein (1996), Eichengreen (1996), Walter (1993), Tavares (1997), Henwood (1997), Gill (1993), Helleiner (1994) e Gowa (1987) são alguns dos autores

dependentes das decisões tomadas pelo FED. A mudança ocorrida no fluxo internacional de capitais permitiu aos EUA financiarem seus crescentes déficits “gêmeos” (déficit fiscal e déficit de conta corrente do balanço de pagamentos) com esforço alheio.

A abertura dos mercados financeiros favoreceu a mobilidade do capital financeiro e colocou crescentes dificuldades de implementação de políticas econômicas nacionalmente autônomas nos diversos países⁴. Os altos juros determinados pelos EUA compeliram todos os demais Estados Nacionais a praticarem também altas taxas reais de juros, condenando-os a um processo de recessão econômica no início da década de 80 (Glyn, 1995b). A forma como os EUA conduziram as contradições imanentes à (des)ordem financeira internacional pós-1979 permitiu que eles próprios passassem a desfrutar de vantagens que não foram compartilhadas⁵ pelos parceiros da Guerra Fria.

Desde que os Estados Unidos adotaram a política do dólar forte, as políticas econômicas nacionais têm estado sob intensa pressão do julgamento exercido pelos “tribunais” (Belluzzo, 1999b) em que se transformaram os mercados financeiros liberalizados. As transformações deflagradas pelas estratégias de poder do Estado Nacional americano (e do inglês) (Helleiner, 1994) criaram um ambiente econômico internacional de desregulamentação, liberalização e de internacionalização crescentes dos mercados financeiros. Nesse contexto, não só aumentou a participação do estoque de riqueza financeira no conjunto da riqueza acumulada (Wolff, 1998), como também cresceu o peso dos administradores privados (que atuam de forma cada vez mais agressiva com o objetivo de obter os mais altos níveis de rentabilidade no mais curto espaço de tempo possível) na gestão da massa de riqueza mobiliária.

Dessa forma, consolida-se e fortifica-se o poder de veto dos “mercados financeiros” sobre as políticas econômicas nacionais - o qual se manifesta de forma mais acentuada

que abordam a atuação do Estado Nacional americano na consolidação de sua hegemonia internacional. Para uma revisão da literatura existente sobre a questão da hegemonia, cf. Scandiucci Filho (2000).

⁴ Entre tantos exemplos, pode-se citar a tentativa (e posterior fracasso e retrocesso) do Governo socialista de Mitterrand, eleito em 1981, de implementar uma política econômica expansionista e distributivista. A economia francesa sofreu quase imediatamente um grave problema cambial, tendo sido “boicotada” pelos movimentos do capital financeiro internacional. Antes do final de 1983, o governo francês teve que recuar, desvalorizar o franco e implementar medidas de austeridade econômica para evitar um aprofundamento da perda de reservas.

para os países cujas moedas não se encontram no topo da hierarquia internacional. O contexto de “globalização financeira” e desregulamentação dos mercados de dinheiro acentua a hierarquia existente entre as moedas e entre os Estados Nacionais (Milewski, 1997) - especialmente no que se refere à capacidade destes em implementar políticas macroeconômicas expansionistas.

Ademais, a ampliação estrutural da relação Dívida Pública/PIB⁶ também tem colocado enormes entraves para a atuação das autoridades econômicas nacionais. Dessa forma, as possibilidades de atuação anti-cíclica dos Estados Nacionais vêm sendo continuamente deterioradas, acentuando a desproporção existente entre, de um lado, a letárgica expansão da arrecadação (especialmente devido ao contexto de crescimento econômico fraco) e, de outro lado, o aumento expressivo (e de caráter estrutural) dos gastos com juros da Dívida Interna. A retração do crescimento econômico e o aumento dos juros reais têm colocado, especialmente nas duas últimas décadas, crescente pressão sobre os orçamentos públicos (premidos também pela intensificação da volatilidade do capital e pela crescente informalização dos mercados de trabalho, que acabam atuando como fatores adicionais decisivos para debilitar a capacidade de arrecadação dos Estados Nacionais). Dessa forma, os países⁷ cujos indicadores fiscais não alcançam resultados que “agradem” aos mercados ficam mais sujeitos aos julgamentos severos dos detentores de riqueza.

É importante ressaltar que esses problemas de natureza fiscal não têm atingido todos os Estados Nacionais de forma homogênea. A tabela 2.2 mostra que, na década de 80 e na primeira metade da década de 90, os EUA e os países da zona do Euro apresentavam déficit orçamentário, passando a apresentar superávit primário a partir de meados dos anos 90. Esses superávits, entretanto, foram produzidos em condições bastante diferentes. No caso americano, o aumento da arrecadação (graças à forte aceleração de sua taxa de crescimento econômico, ocorrida especialmente depois que se intensificaram os fluxos internacionais de

⁵ É sempre bom reforçar a idéia de que o contexto pós-1979 contrasta fortemente com o vigente durante os Anos Dourados, quando a liderança exercida pelos americanos abria vastas alternativas para que seus aliados da Guerra Fria adentrassem um período de expressivo crescimento econômico.

⁶ Conforme veremos à frente, a ampliação da relação Dívida Pública/PIB tem apresentado caráter estrutural, dado que, nas últimas décadas, as taxas reais de juros de longo prazo têm estado acima da taxa de crescimento do PIB, obrigando os Estados Nacionais a buscarem a realização de um superávit primário para tentar melhorar a relação Dívida Pública/PIB.

⁷ Especialmente os países que não emitem o dólar.

capitais em direção à economia americana, a partir da segunda metade da década de 90) teve peso importante na reversão do déficit orçamentário. Na área do Euro, a obrigação dos países de cumprirem rapidamente com as metas definidas em Maastricht fez com que o superávit do balanço primário fosse obtido quase que exclusivamente graças aos cortes de despesas realizados pelos Estados Nacionais.

Tabela 2.2
Indicadores de orçamentos públicos da Área Euro e dos EUA

	Balanço Primário (*)			Receita (e despesa) de 1998	
	% PIB nominal			menos a de 1993, em pontos	
	Valores acumulados por período			percentuais do PIB nominal(**)	
	1983-1990	1990-1994	1995-1998	RECEITA (***)	DESPESA (***)
Área Euro	-5.8	-1.7	4.8	0.2	-3.3
EUA	-10.1	-5.9	4.3	1.7	-3.6

Fonte: OCDE Economic Outlook (1999).

(*)general government primary balances.

(**)por exemplo, nos EUA, em 1993, as receitas representavam 29.2% do PIB nominal e, em 1998, as receitas representavam 30.9% do PIB nominal.

(***)despesa: general government total outlays; receita: general government current tax and non-tax receipts.

A posição hegemônica de que desfruta o dólar na hierarquia das moedas tem permitido que os EUA sigam uma trajetória de crescimento com endividamento, beneficiando-se da atratividade exercida por seu mercado financeiro. Dessa maneira, os americanos têm conseguido expandir seu gasto público quase continuamente desde os anos 80 (o que ajuda a impulsionar seu crescimento econômico), contrariamente ao que ocorre na Europa⁸.

O alto patamar dos juros reais (em termos históricos) e as distintas trajetórias entre os respectivos PIB's de EUA e Europa, nas décadas mais recentes, colocaram, para os europeus, maiores dificuldades (do que para os americanos) para gerenciar a relação Dívida Pública/PIB. A tabela 2.3 mostra que, nos países europeus, tem sido expressiva a diferença entre a taxa de crescimento do produto interno bruto e a taxa de juros reais de longo prazo

⁸ Já no início dos anos 90 era notória a vantagem desfrutada pelos EUA com relação às possibilidades de realizar políticas fiscais expansionistas, fato que mereceu de Gill (1993) o seguinte comentário: "A capacidade que os Estados Unidos têm de sair da recessão contrasta com o ocorrido nos demais estados capitalistas desenvolvidos, os quais exercem controle mais estrito sobre o crescimento dos gastos públicos. Esse é um aspecto decisivo da continuada excepcionalidade econômica americana" (p. 252/3). Em meados dos anos 90, em contexto de ampliação da trajetória de crescimento da economia americana, de intensificação da instabilidade global do sistema e de condicionantes rigorosos colocados aos europeus pelo Tratado de Maastricht, a dessemelhança entre americanos e europeus acentuou-se ainda mais.

desde a década de 80 (em favor desta última). O contraste com relação aos EUA é marcante especialmente a partir de meados dos anos 80 e mais ainda na segunda metade dos anos 90 – quando a economia americana passa a ter valores quase iguais para as duas taxas. Dessa maneira, a pressão decorrente do aumento da relação Dívida Pública/PIB é muito maior nas economias européias do que na americana, que pôde praticar políticas fiscais expansionistas.

Tabela 2.3

Taxa média de crescimento anual do PIB real e da taxa de juros de longo prazo
Estados Unidos e principais países europeus
1976-1999 (*)

	Em %				
Países	1976-1980	1981-1985	1986-1990	1991-1995	1996-1999
PIB real					
EUA	3.4	3.0	2.9	1.9	3.7
Alemanha	3.4	1.7	3.4	2.2	2.0
França	3.3	1.5	3.2	1.1	2.3
Reino Unido	1.7	2.0	3.3	1.2	2.2
Itália	3.9	1.5	3.0	1.1	1.3
Juros reais de LP (**)					
EUA	1.4	6.3	4.6	4.2	4.0
Alemanha	3.2	4.5	5.6	4.2	4.2
França	0.9	4.8	6.3	5.9	4.3
Reino Unido	0.6	4.7	3.9	5.2	3.5
Itália	-3.0	3.6	6.2	7.0	3.0
Diferença (***)					
EUA	2.0	-3.3	-1.7	-2.3	-0.3
Alemanha	0.2	-2.8	-2.2	-2.0	-2.2
França	2.4	-3.3	-3.1	-4.8	-2.0
Reino Unido	1.1	-2.7	-0.6	-4.0	-1.3
Itália	6.9	-2.1	-3.2	-5.9	-1.7

Fonte: OCDE..Elab. pr.

(*) os dados referentes a 1999 são estimativas divulgadas por OCDE Economic Outlook (1999 - junho).

(**) taxas de juros de longo prazo deflacionadas pelo deflator do PIB.

(***) diferença entre a taxa média anual de crescimento do PIB real e a taxa de juros de longo prazo.

Como consequência negativa do “aperto fiscal” por que passou a economia européia desde 1979, o peso dos investimentos públicos nos respectivos PIB nacionais das principais economias européias tem caído (tabela 2.4). Rompia-se, portanto, a partir dos anos 80, o círculo virtuoso entre investimento público e investimento privado, que tinha sido

responsável pelas elevadas taxas de crescimento econômico dos europeus durante os Anos Dourados.

A conjuntura internacional ditada pela hegemonia das finanças (Chesnais, 1996a), a partir dos anos 80, tem tido, portanto, impacto diferenciado sobre as economias nacionais mais importantes, ampliando a heterogeneidade entre elas (Milewsky, 1997). Os EUA, como país emissor da moeda central do sistema, e como país de mercado financeiro de maior dimensão, têm sido os principais beneficiários desse contexto de “globalização financeira”, pois são os principais absorvedores dos fluxos financeiros internacionais. A dimensão do sistema financeiro americano, a hegemonia do dólar e a elevada liquidez dos títulos emitidos pelo Tesouro Americano têm servido como enormes atrativos para a riqueza financeira internacional (Tavares, 1997). O baixo risco que as aplicações nos títulos emitidos pelos EUA representam para os portfólios dos investidores internacionais explica porque a Dívida Pública americana transformou-se em “título de segurança máxima do sistema” (Tavares e Melin, 1997).

Tabela 2.4
Investimentos públicos em relação ao PIB (em %)
Países europeus selecionados
1970-1993

Países	1970-1973	1974-1984	1985-1993
França	3.8	3.4	3.3
Alemanha	4.4	3.3	2.4
Itália	2.8	3.2	3.3
Reino Unido	4.6	3.0	2.0
Europa dos 11	3.9	3.2	2.8

Fonte: Économie Européenne. Apud Muet (1994).

Os títulos americanos tornam-se mais atraentes especialmente em momentos de acentuação da instabilidade financeira internacional, como tem ocorrido na segunda metade da década de 90. Dados divulgados pelo World Development Report (editado pelo Banco Mundial) mostram que os investimentos de portfólio multiplicaram-se por dez entre 1990 e 1997; ademais, esses investimentos são, segundo essa publicação, expressivamente maiores no mercado americano do que em qualquer outro mercado. A velocidade com que esse tipo de investimento tem crescido, no mercado americano, supera a de qualquer outro país. Dessa maneira, os EUA têm podido financiar, a cada ano, crescentes déficits de transações

correntes (tabela 2.5). Usufruindo dessa maior atratividade de seu mercado financeiro, os americanos não têm precisado estabelecer diferença expressiva entre sua taxa de juros reais e a dos demais países desenvolvidos para conseguir financiar seu elevado e crescente déficit em transações correntes⁹ (Coutinho e Belluzzo, 1998). Dessa forma, os EUA têm vivido, nos anos 90, o mais longo período de prosperidade econômica desde o pós-guerra, ao lado de uma de suas taxas de inflação mais baixas das últimas décadas.

As Bolsas americanas têm sido as principais beneficiárias desse movimento de capitais e têm demonstrado tendência fortemente ascendente durante os anos 90. A valorização das ações negociadas na Bolsa americana não se explicam por uma ampliação proporcional da lucratividade das empresas cujas ações são ali negociadas, mas pela crescente atratividade do mercado de capitais dos EUA, especialmente nos momentos em que se intensifica a instabilidade do sistema financeiro internacional.

Tabela 2.5
Balança de pagamentos dos países desenvolvidos
1997-2000

	Valores em US\$ bilhões			
	1997	1998	1999	2000 (*)
EUA				
Saldo da conta corrente	-143.5	-220.6	-338.9	-419.4
Fluxos de capitais (IDE e portfólio)	277.6	238.5	359.0	425.0
Balanco líquido	134.1	17.9	20.1	5.6
ZONA DO EURO				
Saldo da conta corrente	106.8	67.3	45.8	64.9
Fluxos de capitais (IDE e portfólio)	-80.9	-214.2	-180.4	-208.0
Balanco líquido	25.9	-146.9	-134.6	-143.1
JAPÃO				
Saldo da conta corrente	94.3	120.6	109.5	102.4
Fluxos de capitais (IDE e portfólio)	3.6	-62.9	-35.8	-32.0
Balanco líquido	97.9	57.7	73.7	70.4

Fonte: FMI, BIS e dados nacionais. Apud Coutinho (2000).

(*) estimativa feita a partir de extrapolação dos dados observados até junho.

A excepcional trajetória de valorização das ações fez aumentar o peso desses ativos no patrimônio das famílias americanas (tabela 2.6). A ampliação do rendimento das

⁹ Os dados da tabela 2.5 mostram que, entre 1997 e 2000, o déficit de transações correntes praticamente triplicou; destaque-se também que o montante da entrada (líquida) de capitais nos EUA tem sido expressivamente maior do que o montante somado de capitais (em termos líquidos) que saem da Zona do Euro e do Japão, o que mostra que o mercado americano tem atraído capitais (na forma de IDE e de portfólio) também de outras partes do mundo - e em quantidades expressivas.

famílias tem estado ligado a esse movimento ascensional da valorização das ações, muito mais do que a aumentos de salários reais (os quais só têm aumentado para uma parcela muito pequena das pessoas que trabalham). Ademais, a alavancagem de crédito ao consumo obtida pelas famílias tem sido ancorada justamente na valorização esperada das ações (Coutinho e Belluzzo, 1997). Essa relação entre valorização das ações, expansão do crédito e aumento do consumo representa o principal fator explicativo do crescimento da economia americana na última década. A expressiva ampliação dos fluxos líquidos de investimento de portfólio destinados pelos estrangeiros ao mercado americano teve, portanto, papel decisivo para o ciclo ascensional vivido pela economia americana na última década do século XX.

Tabela 2.6
Composição do patrimônio familiar
Estados Unidos

Ativos	Anos			
	1945	1968	1990	1997
Ações	16	26	12	28
Bens duráveis	7	9	9	8
Liquidez	16	15	17	12
Obrigações	11	6	11	11
Inv. Empresas famil.	30	19	18	14
Imóveis	20	25	33	27
Total	100	100	100	100

Fonte: NBEA.

IMF (2000), no capítulo III (“Asset Prices and Business Cycle”), ressalta que existem evidências de forte correlação entre o crescimento dos preços dos ativos e a expansão da demanda agregada; em especial, o estudo sublinha que a valorização das ações é um dos elementos mais significativos na expansão do consumo por parte das famílias e que a elasticidade da expansão do consumo em relação aos movimentos ascendentes das ações é maior em países cujo mercado acionário tem maior dimensão e liquidez e também nos quais o peso da propriedade de ações no portfólio das famílias é maior. Estas parecem ser exatamente as características da economia americana, onde, como vimos, o peso dos ativos acionários no portfólio das famílias tem crescido e onde tradicionalmente é elevada a parcela das famílias que possuem ações em sua carteira de investimentos. A tabela 2.7 mostra que a posse de ações e sua participação na riqueza líquida das famílias é muito mais expressiva nos EUA do que na Europa continental. Ademais, a participação das ações no

portfólio das famílias tem crescido bem mais depressa nos EUA do que nos demais países (especialmente na década de 90). Deve-se salientar, ainda, que, entre janeiro de 1994 e dezembro de 1999, a valorização das ações da bolsa americana foi significativamente maior do que a das ações transacionadas na União Européia (conforme lembra IMF (2000)).

Tabela 2.7

Posse de ações por parte das famílias como percentual de sua riqueza líquida 1980-1997

	1980-84	1985-89	1990-94	1995	1996	1997
EUA	10.6	11.0	15.1	19.5	20.9	24.4
Japão	4.5	7.6	5.8	5.4	4.9	3.7
França	1.3	3.1	2.9	2.6	2.9	3.2
Itália	0.8	2.1	3.6	3.8	3.6	4.7
Reino Unido	5.5	6.3	9.4	11.3	11.3	12.4
Canadá	13.7	13.9	14.2	15.6	16.5	18.3

Fonte: OCDE Working Paper (98) 21, apud IMF (2000).

Configura-se, então, um ciclo de crescimento econômico nos EUA cuja natureza é bastante diferente da dos ciclos ascendentes anteriores (tabela 2.8). Trata-se, no caso recente (década de 90), de um ciclo de crescimento sustentado principalmente pela ampliação do consumo privado, turbinado por uma valorização significativa e sem precedentes das ações em bolsa (a última linha da tabela mostra que a valorização das ações no período 1991-1999 é bastante superior à média ponderada dos períodos anteriores) e pela alavancagem de crédito por parte das famílias, que lastreiam a expansão dos mesmos justamente na esperada valorização de seus ativos¹⁰, em especial as ações negociadas nas Bolsas de Valores. É interessante sublinhar que, no período mais recente, repetindo o que tem ocorrido nos ciclos ascendentes desde o primeiro quadrimestre de 1975, os salários médios reais tiveram uma trajetória decepcionante.

¹⁰ O custo e a disponibilidade dos empréstimos oferecidos pelos bancos e por outras instituições de intermediação financeira às famílias são função do estoque de riqueza líquida possuído pelas mesmas. Dessa maneira, a valorização da riqueza mantida nas diversas formas de ativos por parte das famílias (com destaque para as ações e títulos privados - as *equities* - retidos por elas em seus portfólios, cujos preços têm crescido acima dos de outros ativos - como residências, por exemplo) tende a favorecer a expansão do crédito para consumo. Assim, a valorização das ações tende a ampliar o consumo quer seja pelo efeito-riqueza que provoca, quer seja pela ampliação das possibilidades de que essa valorização incentive as famílias a tomar novos empréstimos no mercado bancário para continuar financiando seus gastos adicionais com consumo.

TABELA 2.8

Crescimento do PIB, dos salários e dos valores das ações e

Decomposição da demanda em diversos períodos de expansão econômica desde o Pós-II Guerra

Estados Unidos

Períodos de Expansão	Taxa média anual de crescimento real em %			Taxa de Lucro	Decomposição da demanda (em % do PIB)						
					Consumo	Investimento fixo					
						Total	Não-residencial			Residencial	
	PIB	SALÁRIOS	AÇÕES				Total	Estruturas	EDP		
49Q4-53Q2	7.5	3.1	8.3	9.8		62.9	15.0	9.2	3.4	5.8	5.8
54Q2-57Q3	3.9	2.7	13.7	9.3		62.4	15.3	9.7	3.9	5.9	5.5
58Q2-60Q2	5.8	2.9	13.5	8.5		62.9	14.4	9.2	3.6	5.5	5.2
61Q1-69Q4	4.8	1.5	1.7	10.1		61.8	14.4	9.8	3.7	6.1	4.6
70Q4-73Q4	5.2	2.2	1.5	7.4		62.2	15.6	10.3	3.9	6.4	5.3
75Q1-80Q1	4.2	-0.1	-2.2	6.3		62.8	16.3	11.3	3.9	7.4	5.0
80Q3-81Q3	4.2	-0.7	-2.7	4.6		62.8	16.9	12.7	5.0	7.7	4.2
82Q4-90Q3	3.7	-0.7	9.1	5.8		65.4	15.6	11.1	4.0	7.1	4.5
91Q1-99Q1	3.2	0.2	14.2	9.3		67.9	13.8	9.9	2.8	7.1	3.9
Média	4.7	1.1	7.4	8.0		63.1	15.3	10.3	3.9	6.5	4.9
média recente	-1.6	-0.9	6.8	+1.4		+4.8	-1.4	-0.4	-1.0	+0.6	-1.0

Fonte: Henwood (1999).

As primeiras nove linhas referem-se aos ciclos de expansão da atividade econômica dos EUA, segundo definição do National Bureau for Economic Research.

A décima linha representa a média (ponderada pela duração de cada ciclo de expansão) para cada indicador, excluído o período mais recente de expansão.

A última linha mostra a diferença entre o ciclo mais recente e a média definida na linha anterior. O primeiro ciclo de expansão inicia-se no quarto trimestre

de 1949 e encerra-se no segundo trimestre de 1953. As colunas mostram os valores relativos às taxas de crescimento anuais médios reais (ajustadas

pela inflação) do PIB, dos salários-horários na manufatura e dos preços das ações (medidos pelo índice 500 da Standard&Poors); a taxa de lucro para Corporações não-financeiras (definida como lucros antes dos impostos divididos pelo valor do estoque de capital, segundo dados do Federal Reserve).

Por fim, as colunas mais à direita revelam a decomposição do PIB segundo consumo e investimento fixo total - o qual, por sua vez, é decomposto entre residencial e não-residencial. O investimento não-residencial é desagregado entre estruturas (edifícios de escritórios, fábricas e armazéns) e equipamentos duráveis de produção (maquinário, computadores etc.).

Essa peculiar trajetória de crescimento econômico depende da recorrente confirmação, pelos “mercados”, e aceitação, por parte dos demais Estados Nacionais, da posição protagônica ostentada pela moeda americana na hierarquia das moedas¹¹.

A particularidade da expansão do consumo privado americano pode ser atestada não só pelo seu peso crescente na demanda interna dos EUA¹², mas também pela comparação com outros países desenvolvidos, cujos respectivos pesos do consumo privado, na composição de suas demandas internas, não são tão elevados como no caso americano (tabela 2.9). A contínua expansão dos déficits comerciais americanos também explica a

¹¹ Mesmo depois de 1985, quando os americanos impuseram ao mundo uma desvalorização continuada de sua moeda, o dólar continuou a ser a principal referência nas transações comerciais internacionais e nos contratos envolvendo os diferentes países.

¹² Na década de 90, a participação do consumo na demanda agregada cresceu quase 5 pontos percentuais em comparação com a média de participação do mesmo em todos os períodos de expansão do pós-guerra (tabela 2.8). Tal aumento de peso relativo deve ser interpretado como muito expressivo especialmente se lembrarmos que o ciclo de expansão recente (ainda vigente) é o mais longo desde o pós-guerra.

forte expansão do consumo americano, financiada, ao fim e ao cabo, pelos investimentos estrangeiros realizados em solo ianque, ou seja, financiado pela expansão do endividamento externo do país.

Tabela 2.9
Composição da demanda agregada (em % do PIB de 1998)
Estados Unidos e países europeus selecionados

Países	Consumo Privado	Consumo público	Investimentos	Exportações Líquidas
França	60.9	19.4	17.4	2.6
Alemanha	57.8	19.8	20.6	1.2
Itália	61.2	16.4	17.0	5.4
Reino Unido	63.7	21.1	15.5	-0.8
Estados Unidos	68.0	15.6	17.6	-1.6

Fonte: OCDE.

Por fim, seria importante reinterpretar a natureza da hegemonia americana a partir dos dados que analisamos acima. É notório que, a partir de meados da década de 70, e em especial do governo Reagan em diante, tem-se operado uma nítida mudança na natureza da liderança exercida pelos Estados Unidos no capitalismo mundial. Conforme salienta Gill (1993), essa liderança, nas décadas mais recentes, dá-se sem benefícios e, portanto, sem consentimento das classes sociais subalternas e também dos países aliados da Guerra Fria. No plano político internacional, segundo Gill (1993), a atuação recente dos EUA merece os seguintes comentários:

“O interesse político e a legitimidade das forças das classes de vanguarda nesse bloco pareceriam ser menos hegemônicas (no sentido gramsciano) do que aquelas que prevaleceram no Ocidente e no Japão nos anos 50 e 60 durante a Guerra Fria. Isso ocorre não apenas devido ao desemprego crescente, mas também porque a hegemonia da base social está se estreitando, uma vez que a política capitalista e a liderança dos EUA parecem estar baseadas cada vez menos no consenso e na incorporação de interesses subordinados, e cada vez mais na dominação, na coerção (econômica e militar), no conflito e na concorrência implacável.” (p. 247)

Gill (1993) ressalta que as mudanças operadas na ordem financeira internacional promoveram uma enorme assimetria entre os EUA e os demais países. As alterações ocorridas na ordem internacional foram, em grande medida, instigadas pelos EUA, de acordo com seus interesses - e vêm acontecendo já desde que os americanos alteraram alguns aspectos básicos que haviam sido propostos por Keynes e por White nas reuniões de Bretton Woods.

Portanto, pelo que já comentamos no primeiro capítulo e no início deste segundo capítulo, percebe-se que foi feita uma longa transição desde o “capitalismo domesticado” do pós-guerra até o momento atual, em que o ambiente de elevada instabilidade financeira internacional fortalece o papel da Dívida Pública (americana, especialmente) como “pilar da finança especulativa” (Plihon, 1996), consolidando a supremacia do capital financeiro sobre o capital produtivo. O mercado financeiro americano, mais líquido, de maior dimensão e mais “dinâmico” para criar inovações dos “produtos” financeiros, beneficia-se dessas mudanças, funcionando como um ralo para o qual escoam os fluxos de capitais internacionais, notadamente em momentos de aguçamento da instabilidade sistêmica¹³.

Essa transição entre dois momentos que representam formas de funcionamento tão distintas da ordem internacional relaciona-se a uma significativa mudança na natureza da liderança internacional exercida pelos EUA. Durante os Anos Dourados, essa liderança era aceita e até mesmo demandada pelos seus parceiros de Guerra Fria - interessados na proteção militar americana e dependentes da atuação do país hegemônico para realizarem a reconstrução, em um primeiro momento, e o *catch up* em momento posterior. Os americanos, por seu turno, chegaram até mesmo a aceitar algumas restrições a seus interesses econômicos mais imediatos¹⁴, desde que os mesmos estivessem a serviço da recuperação econômica européia - estratégia para atenuar ou eliminar o poder político dos partidos comunistas europeus nas décadas de 50 e 60.

Mas, conforme ressaltamos no capítulo anterior, em meados da década de 60 já eram visíveis os sinais de deterioração da ordem internacional que havia se consolidado sob a “liderança consentida” dos EUA. No início da década de 70, os americanos decidiram se livrar do constrangimento que o Dilema de Triffin representava para a elaboração de sua política macroeconômica. Ou seja, os americanos se desvencilharam das restrições que, até o início dos anos 70, eram colocadas pela necessidade de honrar a paridade dólar-ouro - e

¹³ É a chamada “fuga para a qualidade”, quando os investidores procuram aplicar seus recursos preferencialmente em títulos que ofereçam maior credibilidade.

¹⁴ Como, por exemplo, algumas restrições que países europeus faziam à importação de produtos, o que, em muitos casos, prejudicava certas empresas americanas. O governo dos EUA, para contornar os interesses feridos de certos segmentos empresariais nacionais que desejavam participar do mercado europeu em expansão, estimulava-os a, ao invés de exportar para países europeus, instalar filiais na Europa (ou seja, promovia a expansão de investimentos diretos de empresas americanas em terras do Velho Continente no período da reconstrução e depois).

que conferia ao sistema um mínimo de estabilidade. Ao reduzirem o papel ostentado pelo ouro no sistema monetário internacional, os americanos optaram claramente pela colocação de seus interesses internos acima dos interesses internacionais por uma ordem monetário-financeira estável¹⁵. A decisão americana de 1971 jogou a economia internacional em período de instabilidade e retração econômica. Tal decisão foi resultado da forma como foram resolvidos os conflitos de interesses materializados dentro da sociedade americana e, em particular, do Estado americano. Os “vencedores” foram o estamento militar, que materializava os interesses de política internacional que estavam em jogo no cenário da Guerra Fria, os grupos empresariais com interesse nos mercados “globalizados” e, fundamentalmente, a elite financeira estabelecida em Wall Street. A década de 70 representou uma transição entre o modelo de Bretton Woods e o modelo das finanças desregulamentadas que passou a vigorar a partir do início da década de 80, quando os financistas tornaram-se de fato os principais “vencedores”.

A decisão americana de 1979 de restringir a oferta monetária drasticamente (provocando aumento brutal da taxa de juros real) representou o golpe final sobre o sistema de regulamentação definido no pós-guerra e sobre o conjunto de valores que haviam circundado a atmosfera de Bretton Woods. No início da década de 80, o governo americano promoveu redução da taxa sobre a riqueza e as altas rendas e ampliou a liberdade de ação de bancos e empresas, liquidando definitivamente o receituário em que havia se baseado a Economia do New Deal. Com essas medidas, os americanos passaram a competir mais agressivamente pela atração dos capitais mundiais, inaugurando a reversão do fluxos internacionais de capitais em seu favor.

Ao valorizarem o dólar, os americanos, que já haviam desmonetizado o ouro, permitiram que sua moeda passasse finalmente a desempenhar papel central na reordenação da ordem monetário-financeira internacional. O gesto americano representado pela “política do dólar forte” recuperou a função de reserva de valor de sua moeda no âmbito

¹⁵ Analisando as causas da instabilidade reinante na ordem financeira internacional nos últimos 20 anos, Walter (1993) contesta as interpretações segundo as quais tal instabilidade derivaria da decadência da hegemonia americana, afirmando que a instabilidade sistêmica deve-se ao fato de que, a partir da década de 70, os EUA passaram a reformular o Sistema Financeiro Internacional de acordo com seus interesses particulares - embora não necessariamente em favor de um sistema estável.

internacional, abortando o movimento - que estava se ampliando ao longo dos anos 70 - dos detentores de riqueza em busca de novos ativos e novas moedas.

A expansão crescente dos mercados financeiros privados ampliou a assimetria fundamental do sistema, consubstanciada pelo papel-chave desempenhado pelo mercado financeiro americano. Na década de 90, essa assimetria se aprofundou. A ampliação do volume de negócios no sistema financeiro americano¹⁶, a retomada do crescimento econômico (causa e resultado da ampliação da atratividade exercida pelo mercado financeiro americano no cenário internacional) e, por fim, a instabilidade financeira internacional aguçada pelas crises asiática, russa e brasileira, foram fatores que se somaram para ampliar o movimento de capitais em direção ao mercado americano (tabela 2.5). Dessa maneira, consolidou-se a hegemonia monetário-financeira¹⁷ dos EUA - o que explica o notável crescimento da produção e do emprego na economia americana.

O fato de os EUA terem podido ampliar o seu déficit em conta corrente desde a década de 80, com especial ênfase nos anos mais recentes (tabela 2.5), não implica uma suposta decadência da sua hegemonia. Pelo contrário. É na verdade expressão do revigoramento da hegemonia americana no contexto de finanças crescentemente desregulamentadas. Esse contexto resultou, em grande medida, da atuação do próprio Estado americano, que patrocinou, iniciou e estimulou (geralmente contando com a atuação dos organismos internacionais, como FMI e Banco Mundial) o processo de desregulamentação dos mercados financeiros nacionais. Tais esforços dos americanos acabaram promovendo importantes alterações no balanço de poder entre os Estados Nacionais no cenário mundial.

A forma assimétrica como tem se dado esse processo exige que a questão da hegemonia americana seja reinterpretada. Não houve decadência da hegemonia americana.

¹⁶ Em 1998, 45% do estoque de títulos internacionais (*international debt securities outstanding*) e 57% das emissões de novos títulos (*new security issues*) eram denominados em dólar. Os títulos do governo americano perfaziam um total de cerca de 30% do mercado global de títulos (Mann, 2000).

¹⁷ Os EUA, dada a enorme dimensão de sua economia, têm maiores possibilidades do que qualquer outro país de emitir títulos e/ou tomar empréstimos. Os EUA tomam empréstimos quase que totalmente em dólar (cerca de 90% de sua dívida externa com bancos é denominada em dólar). Ademais, a maior parte das transações internacionais são denominadas em dólar, o que mantém alta a demanda pela moeda americana e mantém robusta a liquidez dos títulos emitidos pelo governo americano. Em suma, essa realidade torna mais fácil, para os EUA, ampliar o seu endividamento externo, pois as obrigações financeiras decorrentes dessa ampliação

Na verdade, ela tem sido revigorada, especialmente pela ação dos próprios EUA nas duas últimas décadas. Mais especificamente, pela forma como têm atuado os americanos para consolidar e ampliar sua liderança e pela maneira predatória e coercitiva com que ela tem sido exercida. Arrighi (1999) sublinha que, na verdade, os EUA transformaram sua “hegemonia (baseada em alguma medida de consenso) numa dominação espoliadora (baseada fundamentalmente na coerção)”. Teixeira (2000) vai além, afirmando que, sob as condições atuais, a natureza das relações assimétricas entre os EUA e o resto do mundo somente poderia ser explicada pelo fato de estarmos diante de um “Império”¹⁸.

Independentemente de como denominemos a assimetria existente sob a ordem internacional que se estabelece e se transforma desde a década de 80, o que mais nos interessa é ressaltar que as diferenças existentes, entre os EUA e os principais países europeus, no que se refere às trajetórias dos indicadores de emprego e de desemprego, não podem ser confrontadas sem que se introduza na análise comparativa as questões relacionadas à posição protagônica ocupada pelos EUA na ordem internacional. Antes de realizarmos o estudo comparativo dos indicadores de emprego e de desemprego dos países, precisamos analisar mais detidamente como se alteraram as formas de atuação dos Estados Nacionais e das empresas sob a (des)ordem internacional inaugurada em 1979. A mudança dos condicionantes das formas de atuação dos Estados Nacionais e das empresas nos permitirão explicar como se deu a ruptura do “contrato social” que havia sido estabelecido no pós-guerra, que abriu caminho para a “flexibilização” dos mercados de trabalho nas últimas décadas.

podem ser saldadas com a moeda que eles próprios emitem. Nenhum outro país do mundo desfruta de privilégio tão grande.

¹⁸ O autor ressalta que a posição ostentada pelos americanos é única na História, dada a dimensão da assimetria entre eles e o resto do mundo, que não deixa margem para a existência de qualquer potência que possa com eles rivalizar.

2.2 (DES)ORDEM FINANCEIRA INTERNACIONAL E SEUS EFEITOS SOBRE OS MERCADOS DE TRABALHO

A reação das Autoridades Americanas ao progressivo esvaziamento do papel do dólar como moeda-central do sistema financeiro internacional, consubstanciada nas medidas tomadas por Paul Volcker em 1979, promoveu, como vimos, uma robusta reorientação da liquidez internacional em direção ao mercado financeiro americano, fortalecendo o dólar e forçando os demais países a adotarem políticas deflacionistas para poderem enfrentar a nova “ordem” ditada pelos EUA. A expressiva ampliação da assimetria monetária internacional, em favor dos americanos, e a “dolarização” dos mercados financeiros “globalizados” (cada vez mais desregulamentados), mudaram os sinais pelos quais deveriam se guiar as autoridades financeiras dos Estados Nacionais de todos os países não-detentores da moeda central do sistema.

O receituário liberal¹⁹ passou a orientar a formulação das políticas macroeconômicas. Sob a ordem financeira desregulamentada e “dolarizada”, o discurso liberal ressurgiu com o intuito de legitimar as medidas tomadas pelas autoridades econômicas em prol dos interesses econômicos e políticos dos americanos e de seus “sócios” financistas do outro lado do Atlântico.

O estabelecimento de uma “nova” hegemonia ideológica resulta da mudança de poder ocorrida com a ascensão dos rentistas ao posto de comando da ordem capitalista internacional. A mudança ideológica que se consolida a partir do final dos anos 70, portanto, é fruto de um significativo aprofundamento da assimetria no plano político internacional, que reside na capacidade da potência dominante de “enquadrar”, do ponto de

¹⁹ Em razão de o termo liberalismo ter recebido, historicamente, diferentes conotações (inclusive com a nova denominação “neoliberalismo”, que surge nos anos 80), e também pelo fato de, nos Estados Unidos e na Europa (especialmente a Continental), o termo “liberalismo” possuir diferentes sentidos, é importante deixar claro o sentido que esse termo adquirirá nesta tese. O termo liberalismo significará, doravante, o conjunto de medidas voltadas para políticas de *laissez-faire*, ou seja, de práticas políticas e econômicas adotadas pelos respectivos Estados Nacionais que coloquem o mercado como elemento central a ser contemplado nas decisões de política econômica. Os defensores de tais políticas alegam que elas poderiam criar as condições econômicas para a recuperação dos investimentos privados e o crescimento das economias capitalistas. Privatizações, redução de impostos e de sua progressividade, controle dos gastos públicos (especialmente os destinados às áreas sociais), reduções dos custos do trabalho e dos custos do Estado de Bem-Estar estão entre as medidas centrais contempladas pelas políticas liberais. Em suma, trata-se da adoção do “supply side economics”.

vista econômico-financeiro e do ponto de vista político-ideológico, seus parceiros e adversários (Tavares, 1997), submetendo-os aos interesses do “novo Império”.

Neste item, pretendemos analisar como a mudança da ordem internacional determinada pela nova forma de exercício da hegemonia americana afetou os mercados de trabalho dos principais países capitalistas ocidentais. Na verdade, pretendemos reunir argumentos para mostrar os aspectos mais gerais que levaram a uma forte desaceleração na taxa de crescimento do emprego (tabela 2.10), ocorrida especialmente nos países europeus²⁰, a partir da retomada da hegemonia americana. Deixaremos para fazer, no último item deste capítulo, uma descrição do comportamento dos principais indicadores de mercado de trabalho dos países desenvolvidos a partir da década de 80.

Devemos levar em consideração, como pano de fundo da análise realizada neste item, as mudanças ocorridas na estrutura de poder internacional, como forma de apreender como ressurge o pensamento liberal e como essa ideologia volta a ditar todos os parâmetros em que se baseiam as decisões de política macroeconômica.

É com base nessas considerações que avaliaremos os “domínios” exercidos (1) pela ordem internacional “financeirizada”, (2) pelas práticas de políticas econômicas liberais e (3) pelas formas de atuação das grandes empresas sobre os mercados de trabalho dos países capitalistas desenvolvidos ocidentais.

TABELA 2.10

Taxa média anual de crescimento do emprego total por período(*)

Países	1950-1973	1968-1973	1973-1979	1979-1983	1983-1989	1990-1997	1950-1979	1979-1997
EUA	1,6	2,3	2,4	0,5	2,6	1,3	1,77	1,57
Grã-Bretanha	0,5	0,2	0,2	-1,6	2,0	0,2	0,44	0,40
Alemanha	1,1	0,5	-0,3	0,1	0,8	3,3	0,81	1,66
França	0,5	1,1	0,3	-0,2	0,2	0,1	0,46	0,06
Itália	0,9	-0,3	0,8	0,4	0,4	-0,8	0,88	-0,10

Fonte: de 1950 a 1973, Maddison (1989); de 1968 a 1989, OECD Economic Outlook (1991) e (1992); após 1990, OECD Quarterly Labor Force Statistics.

(*) em percentuais.

²⁰ Os dados da Alemanha devem ser vistos com cuidado, pois incorporam, a partir de 1991, os ocupados da antiga Alemanha Oriental.

2.2.1 Domínio exercido pela política econômica liberal sobre o mercado de trabalho

A ampliação contínua dos fluxos privados de capitais financeiros, desde o pós-guerra, colocou limites crescentes à atuação dos Estados Nacionais na formulação de políticas macroeconômicas. Os governos passam cada vez mais a depender de recursos privados para efetuar a cobertura de seus ajustes de balanços de pagamentos (Aglietta, 1995). Os recursos reunidos como reservas dos Bancos Centrais e dos organismos internacionais que historicamente funcionaram como emprestadores de última instância têm um peso cada vez menor na comparação com o montante de capitais financeiros privados (Walter, 1993).

A desregulamentação financeira permitiu uma significativa diversificação das possibilidades de valorização financeira do capital, entre as quais têm papel destacado aquelas relacionadas aos ganhos cambiais. Sendo assim, intensificou-se a concorrência entre as moedas, que coloca os formuladores de política econômica dos países capitalistas à mercê da avaliação dos mercados a respeito da valorização futura da riqueza financeira. A origem dessa instabilidade advém da falência do papel que o dólar exercera durante o funcionamento do sistema de Bretton Woods: ser âncora nominal para as demais moedas (Aglietta, 1995). Dessa maneira, instala-se, com a desregulamentação dos fluxos de capital financeiro e com a volatilização das taxas de câmbio (tabela 2.11), um ambiente de instabilidade, incertezas e dificuldades crescentes para o cálculo capitalista²¹. As palavras de Aglietta (1995) resumem a mudança de natureza do sistema monetário internacional a partir dos anos 70: “(...) o SMI (...) passou de um sistema controlado pelo governo a um sistema predominantemente orientado pelo mercado.” (p.138/9).

TABELA 2.11
Volatilidade das taxas de câmbio nominais
Diferentes períodos entre 1960 e 1994

Taxas cambiais	Desvio padrão da variação percentual mensal			
	1960-71	1972-80	1981-90	1991-94
marco/dólar	0,82	3,43	3,39	4,04
iene/dólar	0,80	3,06	3,52	2,55
marco/iene	1,08	3,21	2,68	3,22

Fonte: BIS, apud Aglietta(1995).

²¹ Cf. Braga (2000).

Os desequilíbrios de balanços de pagamentos passaram crescentemente a depender de maior flexibilidade das paridades cambiais para serem revertidos. Para tentar controlar a crescente volatilidade das taxas de câmbio, os formuladores de política econômica passaram a utilizar política monetária ativa, visando evitar fuga de capitais e problemas no balanço de pagamentos. A elevada mobilidade do capital financeiro internacionalizado torna mais fácil a fuga de capitais de países que não ofereçam o ambiente econômico interno exigido pelos mercados sob a nova configuração do sistema financeiro internacional: altas taxas reais de juros (tabela 2.12) e inflação baixa e controlada²² (Brunhoff, 1996).

TABELA 2.12

Evolução das taxas de juros reais de longo prazo (taxas anuais em %)

Países	1960/69	1970/79	1980/89	1990	1991	1992	1993	1994
EUA	1,1	-0,3	6,5	5,8	5,7	5,0	3,4	3,9
R. UNIDO	1,7	-3,0	5,8	7,5	6,7	6,9	5,1	5,6
FRANÇA	1,5	-0,5	6,8	8,2	7,1	7,6	5,2	5,7
ITÁLIA	0,4	-6,1	5,3	9,1	8,8	10,6	8,4	7,2
ALEMANHA	2,5	-3,2	4,9	3,3	4,6	5,6	4,5	4,7
Países do G7	0,8	-0,5	6,0	6,2	6,1	5,9	4,3	4,6

Fonte: OCDE, Statistiques Financières. (apud Plihon, 1996).

Definição: Taxa de juros reais ex-post, obtida em função da diferença entre as taxas de juro de longo prazo sobre os títulos públicos e as antecipações da inflação ex-post, medida pela inflação observada a posteriori, sobre os dois anos seguintes.

O aumento da taxa de juros reais deteriorou as condições concretas para que as economias capitalistas operassem com crescimento econômico sustentado²³. Abandonava-

²² Dada a crescente ampliação da volatilidade dos fluxos financeiros e a trajetória de desregulamentação dos mercados financeiros nacionais, essas medidas não representam, obviamente, uma garantia de que os países que as adotassem estariam a salvo de sofrer fugas de capitais; entretanto, justamente por causa das mudanças ocorridas nas "regras do jogo" da ordem internacional, as altas dos juros reais e o controle da inflação constituíram os principais elementos presentes na formulação das políticas macroeconômicas, notadamente a partir dos anos 80.

²³ É claro que essa relação entre taxa de juros e produção deve ser intermediada pelo comportamento dos componentes da demanda agregada. Esquemáticamente, pode-se afirmar que o comportamento do consumo é função não apenas do crédito, mas também da renda corrente e até mesmo das expectativas que os consumidores têm em relação à valorização de seus ativos negociáveis (como, por exemplo, ações em bolsa, títulos etc.). No caso do investimento, pode-se arrolar aqui, de forma simplificada, outros fatores, além da taxa de juros real, que afetam o comportamento da taxa de investimento: a rapidez das mudanças das taxas de juros reais e as expectativas formadas pelos agentes econômicos a respeito de sua evolução, o custo de capital, o comportamento da política fiscal etc. Estudo de Osler (1997) aponta que, apesar de serem complexas as relações entre taxa de juros e investimento, pode-se afirmar que as altas taxas de juros foram responsáveis por uma redução média anual entre 2,5% e 4,5% (entre 1990 e 1993) do produto dos países do G7 tomado em conjunto. O estudo argumenta que a evolução do produto interno bruto dos países do G7 poderia ter sido

se, portanto, o objetivo central da institucionalidade do Sistema Bretton Woods: criar as bases para o crescimento econômico com pleno emprego. A política monetária passou a estar, em contexto de “finanças globalizadas”, cada vez mais submetida aos objetivos austeros de controle do balanço de pagamentos e de contenção da inflação interna.

Esse movimento geral de elevação da taxa de juros real faz parte do universo em que se balizaram as políticas macroeconômicas a partir dos anos 80, as quais se baseiam em três pilares principais, segundo Epstein e Gintis (1995): (a) déficits orçamentários passam a ser tidos como nefastos ao funcionamento da economia, por absorverem poupança interna, provocarem aumentos da taxa de juros e, portanto, por serem inibidores do investimento privado; (b) intervenções dos Estados Nacionais, nos respectivos mercados de produtos, financeiro e de trabalho, deveriam ser removidas, pois criariam obstáculos à alocação eficiente de recursos e aos aumentos de produtividade; no caso dos mercados de trabalho, a intervenção governamental provocaria aumento das taxas de desemprego; (c) governos não deveriam intervir nos movimentos internacionais de produtos e finanças, dado que isso impediria uma melhor alocação dos recursos entre os diversos países do mundo; os países receptores, especialmente, não deveriam criar barreiras à saída de capitais e produtos, pois tal política acabaria inibindo a entrada dos mesmos e poderia ser interpretada negativamente pelos mercados internacionalizados. Ou seja, segundo o receituário neoliberal, ao Estado caberia apenas criar um ambiente de máxima liberdade para os fluxos de capital, deixando exclusivamente ao mercado as definições quanto à alocação dos recursos.

Seguidas as premissas arroladas acima, a “nova” ideologia dominante propalava que seria possível reduzir a inflação, retomar o crescimento econômico e, finalmente, reduzir as taxas de desemprego. Nesse contexto, o corte dos gastos públicos (especialmente das despesas correntes) e a necessidade de adoção de medidas que criassem uma maior facilidade de adaptação das empresas às flutuações conjunturais tornaram-se parte integrante do ideário econômico que se tornou hegemônico no debate sobre política econômica. O “evangelho da competitividade”²⁴ (entre nações e entre empresas) criou o

bastante superior, no período 1990-1993, caso as taxas de juros nacionais praticadas nesse período tivessem sido semelhantes ao padrão histórico de ciclos econômicos anteriores.

²⁴ Cf. Petrella (1991).

ambiente para que as medidas de desregulamentação dos mercados de finanças, de produtos e de trabalho fossem implementadas. Tais medidas eram vistas como essenciais para enfrentar a nova realidade econômica, definida pelo acirramento da concorrência no mundo “globalizado”. Dessa forma, o manejo da política monetária em prol do crescimento da demanda e da produção - prática useira e vezeira durante os Anos Dourados - vai sendo gradativamente deixado de lado em função dos “novos” condicionantes impostos pelo contexto financeiro internacional marcado pela ampliação da volatilidade dos capitais privados.

A falência do regime de “finanças internacionais administradas” promoveu, portanto, uma mudança de prioridades por parte dos formuladores de políticas macroeconômicas nacionais. As práticas políticas de corte keynesiano passaram a enfrentar crescentes obstáculos e a redução das taxas médias anuais de crescimento econômico (tabela 2.1), em contexto de retomada da inflação, a partir dos anos 70, criaram as condições para a volta do pensamento liberal²⁵. As palavras de Plihon (1996) sublinham o momento histórico e define em que passariam a se basear os principais marcos definidores da política macroeconômica nos países capitalistas avançados:

“o ano de 1979 marca uma virada determinante na condução das políticas econômicas dos países industrializados. Pela primeira vez, os dirigentes dos principais países reunidos em Tóquio, por ocasião da reunião de cúpula do G-5, decidem eleger como prioridade absoluta a luta contra a inflação. Esta mudança se traduz pelo abandono das práticas de inspiração keynesiana fundadas sobre a arbitragem entre o pleno emprego e a estabilidade dos preços. Neste novo quadro de referência, o pleno emprego e a desinflação são considerados como dois objetivos complementares, no sentido de que a baixa do desemprego resulta, necessariamente, da estabilidade de preços.” (p.87)

Na verdade, a interpretação segundo a qual a inflação constituía o problema central das economias capitalistas já vinha sendo desenvolvida desde a década de 70. O artigo de Burns (1983), autor vinculado ao ideário monetarista²⁶, comenta que desde os anos 70 a inflação vinha sendo considerada, especialmente nos meios financeiros, como a principal

²⁵ Hobsbawm (1995) lembra que o liberalismo havia sido hegemônico durante as décadas de 20 e de 30, mas no pós-guerra foi relegado a um papel secundário, para ressurgir como forma hegemônica do pensamento econômico apenas no final dos anos 70.

²⁶ As propostas do autor, presidente do Banco Central americano no período 1974-1979 (foi sucedido por Paul Volcker), para controlar a inflação podem ser consideradas como uma síntese das propostas liberais que passaram a predominar a partir dos anos 70 (e que foram efetivamente adotadas, com maior ou menor intensidade, pela maioria dos países capitalistas a partir dos anos 80). Eis um resumo das propostas enunciadas por Burns (1983): (a) controlar o déficit público; (b) desregulamentação geral que desonere o setor produtivo e estimule a concorrência; (c) política monetária restritiva até que a inflação ceda; (d) redução dos impostos do setor produtivo.

causadora dos males das economias desenvolvidas naquele contexto de crise econômica. Segundo o autor, o aumento da taxa de juros era causado pela alta da inflação, pois os aplicadores financeiros exigiam que a remuneração de suas aplicações embutisse um “prêmio” pelo risco causado pelas altas de preços. Além disso, o autor argumenta que a alta dos juros servia como combustível para que as instituições financeiras criassem novas alternativas para oferecer aos investidores do capital financeiro²⁷.

No ideário liberal, a alta inflacionária representava um importante elemento da crítica ao “período keynesiano”. As políticas de administração da demanda promovidas pelo keynesianismo são interpretadas pelo pensamento conservador como as principais causadoras da inflação dos anos 70, conforme aponta Burns (1983):

“O peculiar de nossa inflação é sua teimosa persistência (...). Essa persistência reflete as forças fundamentais em relação às quais me referi anteriormente aqui mesmo neste local – quais sejam, as correntes políticas e filosóficas de pensamento que dominaram a vida econômica desde a Grande Depressão e particularmente desde meados dos anos 60.” (p.162)

Comentando a mudança de hegemonia ideológica no pensamento econômico ocorrida no final de década de 70, Plihon (1996) ressalta que a ascensão dos ideais liberais de gestão de política econômica representou o abandono não somente das políticas ativas de incentivo à demanda agregada por parte do Estado (conforme ocorrera no “período keynesiano”), mas também a progressiva substituição das práticas fordistas de relação capital-trabalho (as relações salariais baseadas na associação virtuosa entre ganhos de produtividade/ascensão dos salários reais)²⁸. Dessa forma, as condições macroeconômicas de funcionamento das economias capitalistas alteraram-se significativamente, pois, segundo o autor, “as empresas e os assalariados encontraram-se em um contexto de incerteza crescente quanto aos seus rendimentos futuros. Isso resultou na instabilidade do investimento e do crescimento.” (Plihon, 1996, p.88).

²⁷ A interpretação de Burns (1983) sobre as transformações ocorridas na forma de funcionamento do sistema financeiro internacional são opostas às de Helleiner (1994). Burns (1983) interpreta as inovações financeiras e as altas taxas de juros como fatores resultantes da ascensão da inflação ocorrida nos anos 70, a qual é atribuída aos descaminhos das políticas keynesianas que haviam sido adotadas em décadas anteriores, enquanto Helleiner as considera resultado do processo de desregulamentação dos mercados financeiros promovido pelos Estados Nacionais (americano e britânico, principalmente).

²⁸ No subitem 2.2.3, as questões relacionadas com as mudanças nas relações capital-trabalho serão analisadas de forma mais detida.

Outro fator limitador da atuação dos Estados Nacionais na formulação de políticas econômicas reside no aumento do peso da Dívida Pública em relação ao PIB²⁹ (tabela 2.13). Os “cortes de despesas”, como “não podem” recair sobre os gastos vinculados a pagamentos de juros (pois isso, obviamente, provocaria perdas aos detentores de títulos públicos), acabam incidindo sobre os bens públicos e programas que fazem parte do Welfare State e também sobre os programas de investimentos das estatais - o que acaba tendo efeitos imediatos sobre os empregos públicos, tanto os pertencentes a atividades sociais como aqueles de atividades produtivas³⁰. Na verdade, a trajetória de crescimento débil das economias nacionais coloca crescentes dificuldades para o equilíbrio dos orçamentos públicos, especialmente devido à desaceleração do crescimento (ou, em alguns casos, até mesmo a redução) da arrecadação³¹. A isso se soma o aumento com despesas de transferências (a título de seguro-desemprego, por exemplo) e, notadamente, o aumento exponencial dos gastos com juros da Dívida Interna. Tal conjunto de fatores adversos para a política fiscal coloca, notadamente a partir dos anos 80, crescentes dificuldades para a adoção de políticas anti-cíclicas por parte dos Estados Nacionais.

TABELA 2.13

Dívida pública bruta em relação ao PIB (em %)

Países	1973	1980	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994
EUA	40,6	37,9	48,3	51,3	52,8	53,2	54	58,2	59,8	63,2	65,1	65,9
R. UNIDO	69,7	54,6	52,7	51,1	48,6	42,2	36,8	34,7	35,4	41,0	47,6	52,5
FRANÇA	25,1	37,3	45,4	45,7	47,2	46,8	47,5	46,6	48,6	51,6	56,7	61,4
ITÁLIA	60,6	58,8	84,3	88,2	92,6	94,8	97,9	100,5	104,0	108,1	114,5	116,3
ALEMANHA	18,6	32,5	42,5	42,5	43,8	44,4	43,2	43,6	42,0	43,2	46,6	49,6

Fonte: OCDE Economic Outlook.

²⁹ Conforme vimos no item anterior, a diferença entre taxas de juros reais e taxa de crescimento real do PIB (em favor das primeiras) tem sido maior na Europa do que nos EUA.

³⁰ No item 2.3 serão feitos comentários adicionais sobre essa questão.

³¹ É interessante ressaltar que, nas décadas de 50 e 60, quando o objetivo principal de política econômica centrava-se na necessidade de atingir o pleno emprego nas economias capitalistas desenvolvidas, o imperativo do “orçamento equilibrado”, que havia prevalecido durante o período do entre-guerras (e que voltaria a tomar força a partir dos anos 80, com a retomada da hegemonia liberal), não se colocava como preocupação central dos formuladores de política econômica (Maddison, 1980). Não obstante, o próprio crescimento das economias permitia que o volume de negócios gerado no setor privado criasse uma base ampliada sobre a qual incidia a arrecadação de impostos, tornando viável aos Estados Nacionais “investir na frente” sem pressionar as contas públicas.

Com o crescente endividamento público, os Estados Nacionais recorrem à “securitização” da dívida, criando mecanismos de colocação de papéis no mercado financeiro, que se expande e se internacionaliza (tabela 2.14) continuamente a partir da década de 80. Dessa forma, a taxa de juros torna-se cada vez mais um instrumento de captação de investimentos financeiros para a continuidade da “rolagem” das dívidas públicas, em contexto que coloca os Estados Nacionais como reféns das expectativas formadas nesse segmento do mercado mobiliário, cujo volume de transações somente é superado pelas transações envolvendo câmbio de moedas. Os próprios Estados Nacionais tornam-se agentes ativos do processo de desregulamentação (liberalização) das finanças, de forma a encontrar maiores possibilidades (no curto prazo) de financiar o seu endividamento.

TABELA 2.14
Internacionalização do financiamento da dívida pública (*)
Países do G7
1979-1992

	1979	1992
Estados Unidos	18,5	20,4
Japão	2,3	5,6
Alemanha	5,0	25,9
França	0,0	31,8
Itália	1,2	6,1
Reino Unido (**)	11,4	12,5
Canadá	15,0	27,7

Fonte: IMF Staff estimates; apud Plihon (1996).

(*) Percentual de títulos detidos pelos investidores estrangeiros sobre o total da dívida pública.

(**) dados referem-se a 1985 e 1991, respectivamente.

A retomada da trajetória de crescimento econômico e em especial a criação de nova capacidade de produção encontra, nesse contexto, obstáculos cada vez mais concretos. As palavras de Belluzzo (1997) a respeito do papel das taxas de juros em uma economia capitalista ajudam a compreender o cenário macroeconômico atual. Segundo Belluzzo (1997):

“A taxa de juros é o preço central de uma economia capitalista, na medida em que as expectativas quanto à sua variação determinam um certo estado de preferência entre a posse de ativos mais ou menos líquidos e, conseqüentemente, definem o fluxo de gastos monetários que determina o emprego, a renda e os salários no mundo ‘real’.” (p.160/1)

Portanto, dada a natureza e a magnitude da expansão do endividamento público nas décadas mais recentes, e levando-se em conta seu impacto sobre as taxas de juros reais dos países, ficam evidenciadas as dificuldades atualmente colocadas para a retomada do crescimento econômico e, por conseguinte, para a melhoria dos indicadores de mercado de trabalho (emprego, desemprego, salários) – especialmente nos países que não podem emitir dólares para financiar a rolagem dos títulos públicos e para honrar os compromissos externos.

2.2.2 Domínio exercido pela lógica financeira sobre o mercado de trabalho

Neste subitem, pretendemos avaliar como o crescente peso da riqueza financeira, nas economias capitalistas avançadas, tem condicionado as decisões de gastos dos agentes econômicos privados.

Desde que as taxas de câmbio se tornaram flutuantes, as normas que presidem o funcionamento do sistema financeiro internacional têm promovido uma expansão significativa da riqueza financeira. A formulação da política econômica, nas duas últimas décadas, tem sido acompanhada de uma trajetória decepcionante do lado “real” das economias capitalistas, ampliando a instabilidade gerada pela desregulamentação do mercado financeiro internacional. Sendo assim, é importante reter, de forma esquemática, os principais encadeamentos existentes entre as principais variáveis macroeconômicas, de tal maneira que a origem da alta instabilidade financeira e do fraco desempenho econômico possa ser avaliada.

O diagrama II.1 (Plihon, 1996) apresenta os condicionantes principais das políticas liberais conduzidas pelos países industrializados a partir da crise dos anos 70. A inflação, mal maior a ser combatido segundo o novo pensamento hegemônico, tem sido interpretada como inflação de demanda, daí as medidas de rigor salarial e rigor monetário adotadas. Essa forma ortodoxa de combate à inflação produz aumento da taxa de juros nominal (e da real) e desaceleração do consumo. Deriva disso a desaceleração do crescimento econômico e a ampliação dos déficits públicos, que são financiados pela ampliação da Dívida Pública, a qual, por sua vez, exige maior grau de liberalização financeira e impõe restrições à redução da taxa de juros real. O ambiente de acelerada desregulamentação financeira eleva

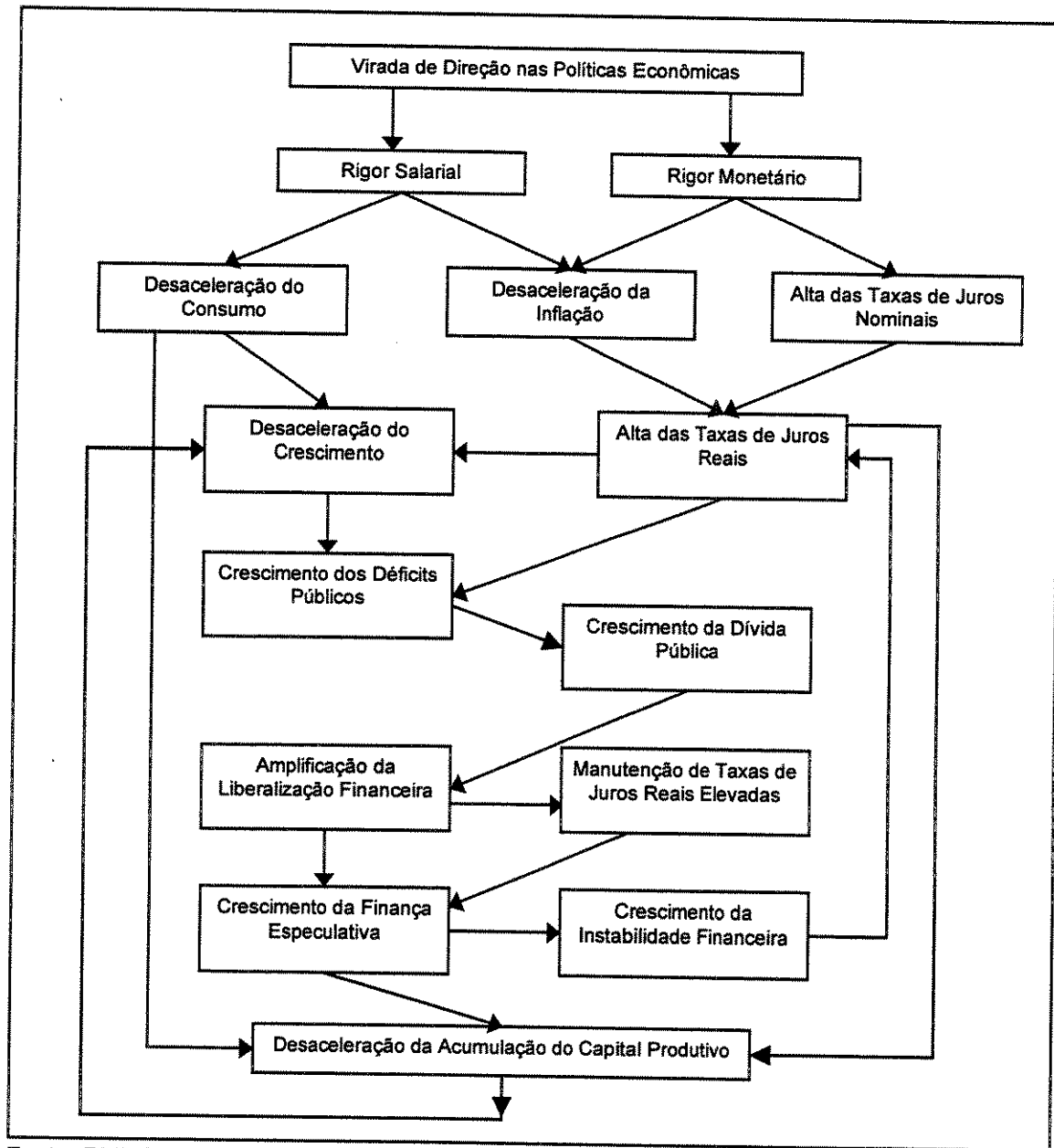
a dimensão da finança especulativa e promove o crescimento da instabilidade financeira. Esse ambiente de instabilidade e incerteza, por sua vez, coloca dificuldades adicionais para a expansão da demanda agregada, pois, além da queda de consumo, cria-se um ambiente macroeconômico que desestimula o investimento produtivo, gerando um círculo vicioso marcado pela quebra definitiva do padrão de crescimento anterior (Anos Dourados) e pela ampliação da riqueza financeira. Tal situação promove a desaceleração da acumulação do capital produtivo e portanto a desaceleração do crescimento econômico, realimentando o crescimento dos déficits públicos. Surgem fatores que impulsionam a expansão da Dívida Pública, fechando um círculo vicioso no qual as finanças deixam de estar “a serviço da produção” para adquirirem uma característica própria, de valorização do dinheiro pelo dinheiro, em ambiente de desregulamentação financeira. Nas palavras de Plihon (1996), a “lógica da especulação” acaba prevalecendo sobre a “lógica da produção”.

Nesse contexto, percebe-se que as alterações ocorridas no ambiente financeiro internacional, resultantes da erosão das bases de sustentação da institucionalidade definida no pós-guerra, promoveram uma mudança significativa da composição da riqueza. A natureza das modificações na forma de funcionamento do sistema financeiro internacional fez com que a acumulação financeira fosse se ampliando de forma cada vez mais descolada da acumulação de bens/produtos que lhe deu origem, tornando-se a força predominante do processo de globalização em curso nas últimas décadas (Kregel, 1996)³². A elevada diferença entre a taxa de crescimento das atividades financeiras e o movimento de expansão das atividades produtivas³³ é um indicador do caráter autônomo que adquire a valorização financeira do capital nesse contexto de desregulamentação da ordem econômica internacional (tabela 2.15).

³² Kregel (1996) sublinha que o que distingue o processo de globalização em curso desde a década de 80 do processo de globalização que se verificou um século antes é o fato de que, atualmente, a globalização tem como “força predominante” a esfera financeira e não a comercial.

³³ Chesnais (1996a) mostra que, entre 1980 e 1992, nos países pertencentes à OCDE, os ativos financeiros acumulados cresceram à taxa média real de 6% ao ano e, enquanto isso, no mesmo período, a taxa de crescimento médio real anual da formação bruta de capital fixo era de apenas 2,3%. Por sua vez, Coutinho e Belluzzo (1998) citam dados do BIS, segundo os quais “o valor da massa de ativos financeiros transacionáveis no mercado de capitais saltou de cerca de US\$ 5 trilhões no início dos anos 80 para US\$ 35 trilhões em 1995 (...) esta impressionante escalada do volume da riqueza financeira (a um ritmo de pelo menos 15% ao ano) suplantou de longe o crescimento da produção e da acumulação de ativos fixos.” (p. 137)

DIAGRAMA II.1



Fonte: PLIHON (1996)

A mudança do perfil dos investimentos reflete a escalada de ampliação das taxas de juros reais e a criação de novos “produtos” nos mercados financeiros desregulamentados. Guttmann (1996), comentando a mudança recente na natureza das transações financeiras, lembra que a partir da desregulamentação da taxa de juros, ocorrida em 1979/1980, foi alterado o “equilíbrio de poderes nas relações de crédito em favor dos credores”. Segundo salienta o autor, depois de uma década de estagflação e crescentes riscos de inadimplência dos prestatários, os detentores de títulos e os bancos passaram a exigir cada vez maiores

“prêmios de risco” para os títulos emitidos. Ou seja, tanto a conjuntura econômica quanto as mudanças institucionais (desregulamentação) acabaram favorecendo as condições para a elevação da taxa de juros, representando uma importante alteração na relação de poder entre prestamistas e prestatários. Evidentemente, a atuação dos EUA, aumentando unilateralmente a taxa de juros em fins de 1979, impulsionou a mudança da composição da riqueza privada. A elevação da parcela da riqueza mantida na forma de títulos, especialmente títulos públicos emitidos por Estados Nacionais que haviam incorrido em elevados e recorrentes déficits orçamentários da década de 70 em diante, foi esvaziando as possibilidades desses mesmos Estados Nacionais de reduzirem suas respectivas taxas de juros e de realizarem políticas macroeconômicas anti-cíclicas.

TABELA 2.15
Evolução dos movimentos internacionais de capitais (*)
Bilhões de dólares, médias anuais
1976-1993

Tipos de investimentos	1976-80	1981-85	1986-90	1991	1992	1993
Investimentos diretos	39,5	43,0	162,8	184,5	173,5	173,4
Investimentos de portfólio	26,2	76,6	215,4	339,7	325,9	620,5

Fonte: Banques des règlements internationaux (apud Plihon, 1997).

(*)Os investimentos diretos representam aquisição de participação de empresas estrangeiras. Considera-se, em geral, que há investimento direto desde que a aquisição de participação ultrapasse 20% do capital da empresa estrangeira. Os investimentos portfólio representam o conjunto de compras e vendas de valores mobiliários no exterior. Eles são efetuados por motivos financeiros: busca de rendimentos mais elevados no exterior.

Esse ambiente de finança “globalizada” e “desregulamentada” tem efeitos pronunciados sobre a chamada “economia real”. A elevada taxa de juros coloca em patamares muito elevados as taxas mínimas de retorno esperadas para que o investimento produtivo possa ser considerado lucrativo. Ou seja, quando é muito alta a taxa de juros, o “custo de oportunidade” do investimento na produção torna-se também muito elevado. Além do mais, os juros altos favorecem projetos de curto prazo e tendem a exacerbar a aversão à iliquidez. No caso de empresas endividadas, os altos custos das dívidas tendem a avivar e mesmo a antecipar cortes de custos, notadamente aqueles relacionados ao trabalho. Portanto, certamente esse ambiente de juros elevados que tem sido vivido desde o início dos anos 80 acelera os processos de reorganização produtiva e gerencial a que têm se

dedicado as empresas³⁴ (não só aquelas do setor industrial, mas também as do setor de serviços) - afetando os projetos de novos investimentos e reduzindo o estoque de empregos, o que aprofunda o processo depressivo das economias nacionais.

Em suma, conclui-se pelo que até agora foi exposto que a consolidação do regime de taxas de câmbio flutuantes e o processo de desregulamentação da taxa de juros e dos fluxos de capitais fazem com que a órbita de valorização financeira do capital torne-se cada vez mais importante do que a órbita de valorização produtiva. Ou seja, a forma D-D' de valorização do capital adquire peso cada vez mais importante, suplantando a importância da tradicional forma D-M-D' (Marx, 1968), pela qual a valorização do capital implicava o emprego de equipamentos e bens de capital e, portanto, o emprego de mão-de-obra para a extração da mais-valia.

A extrema volatilidade da riqueza financeira e a mudança de sua composição vão gradualmente debilitando a capacidade de intervenção dos Bancos Centrais em realizar política monetária. Dada a instabilidade reinante no ambiente econômico internacional crescentemente "financeirizado", a atividade produtiva e as decisões de investir tornam-se cada vez mais atingidas pela crescente "preferência pela liquidez" de mercados financeiros instáveis e desregulamentados. Sobre o impacto dessa realidade financeira sobre o setor produtivo, vale citar as palavras de Belluzzo (1996a):

"Independentemente das boas intenções ou de reformas virtuosas buscadas pelos governos, a lógica da *valorização patrimonial* vai se apoderando de todas as esferas da economia, impondo os seus critérios como os únicos aceitáveis em qualquer decisão relativa à posse da riqueza (...) Os novos fluxos de riqueza estão completamente submetidos ao despotismo dos estoques." (p.39)

Na mesma linha de Belluzzo (1996a), Greider (1997) mostra as dificuldades para a retomada dos investimentos produtivos e também ressalta que o "regime dos rentistas" cria entraves para a manutenção da relação fordista virtuosa entre aumento da produtividade e dos salários reais:

"A mais séria consequência da disciplina rentista – provavelmente mais séria até do que os danos causados aos salários e aos balanços dos negócios – foi que ela efetivamente suprimiu a nova formação de capital. Uma vez que a economia foi impedida de alcançar taxas mais elevadas de crescimento, os incentivos para novos investimentos também foram prejudicados. Empresas e investidores que relacionam a demanda doméstica à capacidade de produção aprenderam a aceitar a idéia de que, se houver de fato uma aceleração da demanda, o FED e o mercado de títulos agiriam no sentido de controlá-la – eliminando o movimento ascendente do ciclo de negócios. Nessas circunstâncias, apenas os incautos se precipitariam a construir novas fábricas – uma vez que eventuais

³⁴ Voltaremos a esta questão no subitem seguinte.

surtos positivos de demanda interna seriam prontamente abortados pelas autoridades. O resultado é que a taxa de investimento produtivo declinou nos Estados Unidos e nos demais países e o ganho de produtividade necessário para embasar aumentos salariais foi reduzido.” (p.299)

Em suma: o ambiente de desregulamentação financeira e a ampla movimentação de capitais que surge desse ambiente rompe o círculo virtuoso em que se apoiava o processo de acumulação produtiva do capital durante o pós-guerra, baseado na elevação da produtividade *pari passu* com elevação dos salários reais.

O comportamento defensivo que as autoridades econômicas são compelidas a adotar acaba reforçando o *ethos* rentista e altera as condições em que se baseia a decisão dos empresários do setor produtivo em criar nova capacidade produtiva. Ou seja, à decisão de gasto dos capitalistas são incorporados novos componentes de instabilidade aos já iminentes ao próprio sistema capitalista. A alternativa a essa situação de crescente instabilidade financeira³⁵, que dificulta a tomada de decisão de ampliação da capacidade produtiva, passa a ser a transferência, para o mercado financeiro, de recursos que, em outras condições, poderiam ser aplicados na produção.

A tabela 2.16 ilustra como esse ambiente macroeconômico promove mudança expressiva na composição da riqueza mantida em poder das famílias: a riqueza financeira cresce a taxas maiores do que a riqueza produtiva³⁶ no período 1983-1989, contrastando com o que ocorrera no período anterior (1962-1983). Fica patente também que a riqueza financeira média das famílias tem crescimento médio anual destacadamente maior do que a renda média das famílias no período mais recente³⁷, contrastando com a evolução comparativa desses indicadores no período 1962-1983, quando o processo de desregulamentação financeira não havia ainda adquirido as características que passou a ostentar a partir de meados dos anos 80³⁸. Embora refira-se apenas aos Estados Unidos, esse

³⁵ Só para ilustrar, vale lembrar que, nos anos 90, os momentos de manifestação de crise sistêmica no mercado financeiro internacional (que, por sua vez, são habitualmente acompanhados de retração da produção) têm ocorrido em espaços de tempo cada vez mais curtos do que nas décadas anteriores.

³⁶ “Marketable wealth”, segundo o autor.

³⁷ Tal comportamento deve-se ao fato de que, no período em questão, aumenta expressivamente o peso de depósitos bancários, ativos financeiros e *equities* no portfólio das famílias.

³⁸ Uma análise comparativa entre a evolução dos valores médios e medianos de cada um dos tipos de riqueza e também no caso da renda revelam que, além da mudança de composição da riqueza acima aludida e do “atraso” da evolução da renda em relação à evolução da riqueza, houve também um aumento da concentração da renda e da riqueza (nas suas duas formas) nos dois períodos apresentados na tabela 2.16 – com maior ênfase no período mais recente.

quadro pode ser tomado como uma representação das novas características do processo de acumulação da capital que tem ocorrido nos países capitalistas desenvolvidos a partir do aprofundamento do processo de liberalização financeira. Os dados do principal país capitalista são a demonstração mais eloqüente da mudança do perfil da renda e da riqueza - com peso cada vez mais elevado da riqueza mantida na forma financeira.

TABELA 2.16

Evolução da Taxa Anual Média de Variação da Renda e da Riqueza Reais
ESTADOS UNIDOS
1962-1983/1983-1989

	Taxa anual média de variação por período		em %
	1962-1983	1983-1989	
Riqueza produtiva média	1,82	3,43	
Riqueza produtiva mediana	1,63	1,82	
Renda média	1,48	2,66	
Renda mediana	0,75	1,16	
Riqueza financeira média	1,38	4,28	
Riqueza financeira mediana	0,56	2,50	

Fonte: 1962, from the Board of Governors of the Federal Reserve

System, Survey of Financial Characteristics of Consumers; 1983, 1989

from the Board of Governors of the Federal Reserve System, Survey of
Consumer Financers. Apud Wolff (1995).

O zelo das autoridades financeiras com a manutenção da inflação em níveis reduzidos explica-se pelo fato de que qualquer aumento do nível de preços representa severos desequilíbrios patrimoniais, dado o crescente peso dos haveres financeiros nos portfólios tanto das empresas quanto das famílias, conforme revela a tabela 2.17, com dados recentes de famílias americanas.

Devemos ainda ressaltar que a expansão da riqueza financeira não deve ser vista simplesmente pela sua magnitude, mas pelo fato de que ela vai adquirindo cada vez mais uma lógica própria e desvinculada do financiamento do investimento produtivo (e da esfera “real” da economia). A valorização dos ativos financeiros vai atraindo novos aportes de recursos em direção aos mesmos, realimentando as expectativas de expansão do ciclo “inflacionário” (Coutinho e Belluzzo, 1996). Esses novos recursos são desviados principalmente da circulação industrial em direção aos “mercados financeiros”, com

evidente impacto sobre os investimentos produtivos³⁹. Os Estados Nacionais vêem-se cada vez mais compelidos a sancionar as expectativas dos investidores do setor financeiro. Ou seja, todas as decisões de política econômica ficam reféns da necessidade de mostrar “credibilidade” aos mercados financeiros (Freyssinet, 1995), sob o risco de que os países recalcitrantes sejam punidos com a fuga de capitais⁴⁰.

TABELA 2.17

Balanco patrimonial das famílias americanas

Valores em bilhões de dólares

	VMA (*)					
ATIVOS	1990	1991	1992	1993	1994	1995 (1990/1995)
Ativos tangíveis	8775	9286	9557	9970	10544	11030 4.7
Ativos financeiros	14202	15697	16572	17763	18418	20842 8.0
Obrigações financeiras	3764	3972	4173	4461	4837	5231 6.8
Ativos financeiros líquidos	10438	11725	12399	13302	13581	15611 8.4
Riqueza líquida	19213	21011	21956	23291	24125	26641 6.8
Participação no total da riqueza líquida						
Ativos tangíveis	46	44	44	43	44	41
Ativos financeiros	74	75	75	76	76	78
Obrigações financeiras	20	19	19	19	20	20
Ativos financeiros líquidos	54	56	56	57	56	59
Riqueza líquida	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Fonte: Board of Governors of the Fed. Res. System; apud OECD Economic Surveys (EUA), 1995/1996.

(*)variação média anual no período (em %).

No próximo subitem, analisaremos como foram se moldando as estratégias de atuação das empresas sob o contexto da ordem capitalista definida pós-1979.

³⁹ Uma manifestação da primazia das finanças sobre a produção é descrita pelos dados da tabela 2.18, que revela que tem se ampliado expressivamente, nos EUA, o peso dos investimentos financeiros no conjunto do investimento fixo (ao mesmo tempo em que esse agregado tem diminuído sua participação no PIB na última década).

⁴⁰ Para resumir a primazia dos “mercados” financeiros na determinação da trajetória das políticas econômicas dos países nesta época de globalização financeira, Boyer (1995) cunha uma frase interessante: “os políticos atuam como economistas e os financistas determinam a política (econômica).” (“les politiques font de l’économie, les financiers de la politique”) (Boyer, 1995, p. 496)

TABELA 2.18

Peso e perfil do investimento fixo em relação ao PIB

Valores médios das últimas 5 décadas

Estados Unidos

Décadas	Percentual do PIB			Percentual do total do investimento fixo	
	Total	Não-financeiro	Financeiro	Não-financeiro	Financeiro
1950s	9,4	8,7	0,7	92,1	7,9
1960s	9,8	8,8	0,9	90,5	9,5
1970s	10,8	9,8	1,1	90,2	9,8
1980s	11,6	10,1	1,6	86,3	13,7
1990s	9,8	8,1	1,7	83,1	16,9
1998	11,0	8,7	2,4	78,7	21,4

Fonte: Henwood (1999). Dados obtidos pelo autor nas contas nacionais e no FED.

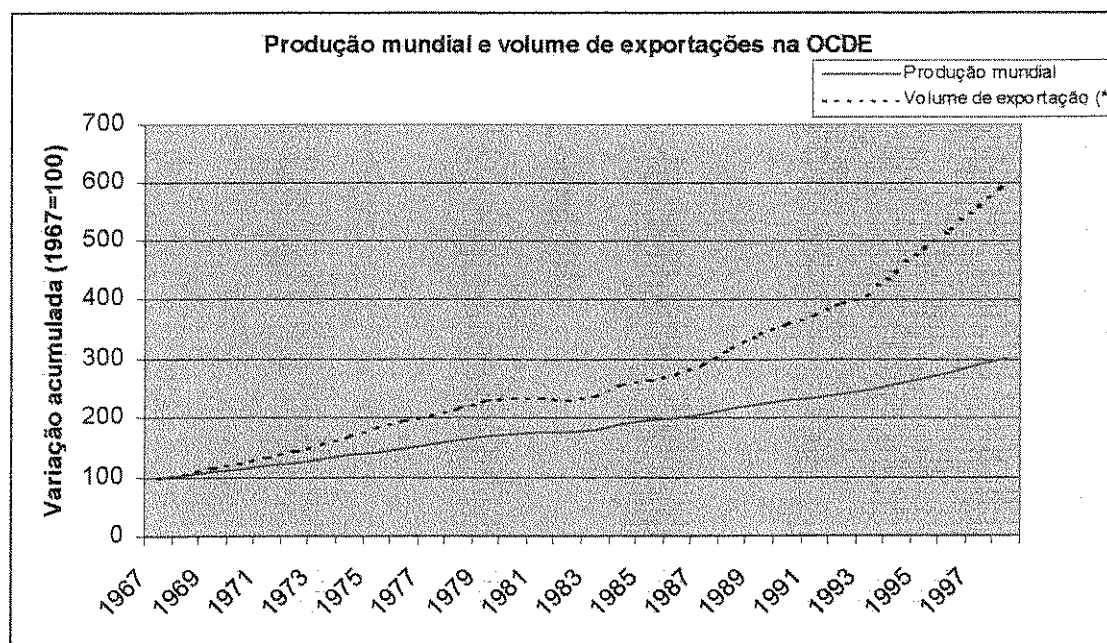
2.2.3 Domínio exercido pelas empresas sobre o mercado de trabalho

Ao domínio exercido pela política econômica liberal e pelo *ethos* rentista da ordem internacional sobre o mercado de trabalho, soma-se o domínio exercido pelas empresas sobre o mesmo. A progressiva desestruturação da ordem econômico-financeira do pós-guerra gerou uma significativa mudança nos procedimentos que vinham sendo adotados pelas empresas, especialmente as grandes empresas transnacionais (ETN), tanto com relação às estratégias de comercialização e produção, quanto no que se refere às estratégias de aplicação do capital.

Durante os Anos Dourados, uma das características mais peculiares das economias nacionais era que a produção visava principalmente ao mercado interno. Naquele período, o aumento das exportações era expressivo, mas era no mercado interno que as oportunidades de venda se concentravam. A partir dos anos 70, porém, a demanda agregada perdeu o dinamismo de décadas anteriores e a concorrência entre as empresas tornou-se cada vez mais acirrada, tanto por causa da desaceleração do crescimento das vendas, como também devido à crescente internacionalização da própria concorrência. A ampliação das vendas para o mercado externo torna-se uma alternativa cada vez mais contemplada pelas empresas. O gráfico II.1 ilustra as trajetórias das curvas que refletem a evolução da produção e das exportações, respectivamente. O gráfico II.1 mostra que as exportações têm crescido mais do que a produção de mercadorias desde a década de 60, mas, especialmente, a partir da

segunda metade dos anos 80⁴¹, a distância entre as duas curvas tem aumentado cada vez mais – revelando a crescente internacionalização dos mercados de bens e de serviços.

GRÁFICO II.1



Fonte: OCDE. Elaboração própria.

A internacionalização dos mercados não se reflete apenas nas exportações de produtos, mas também na ampliação dos fluxos de investimento direto externo (IDE). As taxas de crescimento dos fluxos de IDE são maiores tanto do que as taxas de crescimento do PIB real mundial, quanto do que as taxas de expansão do volume de exportações em diversos períodos desde os anos 60, com destaque para o período mais recente (tabela 2.19). Também a contribuição dos fluxos e dos estoques de IDE respectivamente na formação bruta de capital fixo e no PIB dos países tem sido ampliada expressivamente, nas últimas décadas, nas diversas regiões do planeta – revelando a significativa ampliação da mobilidade de capital ocorrida no capitalismo das décadas mais recentes (tabelas 2.20 e 2.21).

⁴¹ Cf. também tabela 2.19.

A ampliação dos fluxos de investimentos externos diretos em direção às diversas regiões do mundo e o aumento do fluxo de exportações acima da taxa de crescimento da produção surgem como resultado das novas estratégias definidas pelas empresas transnacionais para enfrentar o acirramento da concorrência que tem caracterizado as décadas mais recentes.

TABELA 2.19

Indicadores de crescimento da atividade econômica mundial
1964-1994 (variação percentual média anual)

Período	Volume mundial de exportações	Fluxo mundial de IDE	Variação real do PIB
1964-1973	9,2	n.d.	4,6
1973-1980	4,6	14,8	3,6
1980-1985	2,4	4,9	2,6
1985-1994	6,7	14,3	3,2

Fonte: UNCTAD, Trade and Development Report, 1997; apud Crotty et alii (1998).

No contexto dessa nova estratégia, assume papel central a padronização internacional do consumo, que vem ocorrendo desde que os europeus (e, depois, também os países do chamado Terceiro Mundo) passam a adotar o “padrão americano” de consumo. O alargamento e diversificação dos mercados de consumo permitem que as empresas encontrem maiores possibilidades de ampliar economias de escala na produção, tanto nas matrizes quanto nas filiais criadas pela expansão dos fluxos de IDE.

TABELA 2.20

Participação dos fluxos de entrada e saída dos investimentos diretos externos em relação à formação bruta de capital fixo (em %).
1981-1995

Regiões	1981-1985	1986-1990	1991-1995	1995
Todas as economias	4,4	8,8	8,7	10,8
Economias desenvolvidas	4,9	11,3	9,0	10,7
Europa Ocidental	6,9	14,6	13,6	16,2
Economias em desenvolvimento	4,7	4,4	9,2	12,2
América Latina	4,3	5,1	10,0	16,2
Ásia	3,4	4,1	9,2	12,7
Sudeste asiático	2,2	5,0	10,7	14,7
Econ. Em desenv.(exceto China)	5,2	4,8	9,2	10,3

Fonte: UNCTAD, World Investment Report, 1995, 1997; apud Crotty et alii (1998).

O acirramento da concorrência entre as empresas transnacionais, em contexto de demanda fraca e internacionalização das vendas, cria um ambiente em que a redução de custos surge como fator decisivo para a recuperação da rentabilidade dos investimentos produtivos. Os esforços de redução de custos são feitos, notadamente, através do binômio inovação produtiva-inovação organizacional. No caso das inovações produtivas, busca-se ampliar a incorporação de novos equipamentos de alto teor tecnológico e de uso flexível, com o intuito de tornar também mais flexível o uso da mão-de-obra remanescente nas plantas produtivas e de ampliar os ganhos em produtividade através de tecnologias altamente poupadoras de mão-de-obra. A reestruturação produtiva visa tornar os processos de produção e de comercialização mais ágeis e menos custosos. Coutinho (1995) sublinha que uma das principais características do atual estágio de internacionalização da economia capitalista reside na

“forte aceleração da mudança tecnológica, caracterizada pela intensa difusão das inovações telemáticas e informáticas e pela emergência de um novo padrão de organização da produção e da gestão na indústria e nos serviços; padrão esse caracterizado pela articulação das cadeias de suprimento e de distribuição através de redes que minimizam estoques, desperdícios, períodos de produção e tempos-de-resposta, tornando os processos mais rápidos e eficientes.” (p. 21)

TABELA 2.21
Estoque de IDE como percentagem do PIB

	1980	1985	1990	1995
Todas as economias	10,5	12,3	16,4	20,0
Economias desenvolvidas	11,3	13,5	18,1	20,6
Europa Ocidental	12,4	20,1	23,2	29,1
Economias em desenvolvimento	4,8	9,1	10,5	19,9
América latina	6,8	11,8	12,8	20,1
Ásia	4,1	8,1	9,2	20,2
Sudeste asiático	4,4	7,6	11,4	22,1
Econ. Em desenv.(exceto China)	5,3	10,1	11,2	19,9

Fonte: UNCTAD, World Investment Report, 1997; apud Crotty et alli (1998).

Esse processo de reestruturação produtiva vem acoplado a processos recorrentes de inovações organizacionais, que se baseiam em dois fatores principais, superpostos: a redução das escalas hierárquicas na estrutura ocupacional das empresas e a ampliação das possibilidades de uso mais flexível da mão-de-obra. As inovações organizacionais em curso desde pelo menos os anos 80 têm recebido diferentes denominações, que vão desde a “reengenharia” até o mais atual *downsizing* e atendem especialmente aos objetivos de intensificação e flexibilização do uso do trabalho.

Os processos de negociação das condições de trabalho e da determinação salarial, que antes eram quase sempre fixadas no âmbito das negociações coletivas, passam a dar-se no âmbito das relações diretas entre empresas e trabalhadores (Dedecca, 1996b). A “reengenharia” exige que a ela venha associada uma mudança na gestão da jornada de trabalho⁴² (Dedecca, 1997b), de tal forma que se possa utilizar de forma mais flexível a mão-de-obra, reduzindo tempos mortos de trabalho pago e maximizando o uso de equipamentos que, por sua natureza, estão condenados a uma acelerada obsolescência (devido ao alto conteúdo de componentes informáticos nos mesmos).

Dessa maneira, as empresas passam a definir jornadas de trabalho de extensão flexível, fixando apenas jornadas anuais ou mesmo semestrais, com o objetivo de “ajustar” o estoque de trabalhadores e de horas de trabalho às oscilações sazonais ou conjunturais da demanda. Assim, elas passam a diminuir total ou parcialmente não apenas o pagamento de horas-extras, mas também a necessidade de contratação de trabalhadores adicionais em períodos de pico da produção.

Uma outra forma de minimizar custos ocorre por meio da ampliação das práticas de “terceirização” de atividades que não constituem as atividades-fim das empresas, transferindo para empresas “terceiras” tarefas que antes eram também exercidas no âmbito das maiores empresas. A generalização da “terceirização”, ao lado da intensificação dos mecanismos de flexibilização da jornada de trabalho, configuram elementos importantes de quebra das normas salariais e contratuais vigentes desde o pós-guerra na relação entre capital e trabalho, concorrendo também para o enfraquecimento da atuação sindical, já de resto bastante prejudicada pela conjuntura de desemprego elevado e crescimento econômico fraco. Dessa maneira, a progressiva substituição das jornadas fixas de trabalho e a terceirização de atividades, em contexto de recorrentes processos de reestruturação produtiva e de inovações organizacionais no âmbito das empresas, vão criando as condições

⁴² A mudança na gestão da jornada de trabalho ocorre como resultado de um conjunto de iniciativas que encontra sua origem no âmbito das empresas; por um lado, pela sua atuação nas negociações diretas com os trabalhadores; por outro lado, pela sua ação política junto aos Estados Nacionais, pleiteando a ação das autoridades em favor da alteração (no sentido da flexibilização) de leis que ainda regulam as relações de trabalho que se consolidaram durante os Anos Dourados (Gill, 1993).

para que ocorra uma progressiva diminuição do peso do chamado *standard employment relationship*⁴³ no conjunto das ocupações.

Os resultados mais eloqüentes dessas transformações, sobre os mercados de trabalho, podem ser avaliados pela evolução recente de seus diversos indicadores, que apontam deterioração do perfil ocupacional (aumento do peso do emprego de caráter temporário e das ocupações em jornadas de tempo-parcial), deterioração do perfil do desemprego (aumento do desemprego de longa duração, do desemprego dos jovens etc.)⁴⁴ e rompimento do padrão de determinação salarial que havia sido consolidado durante os Anos Dourados, cuja principal característica se expressava na trajetória paralela dos ganhos (normalmente expressivos) de produtividade e de salários reais. A partir dos anos 80, começa a se consolidar um distanciamento crescente entre a evolução dos salários reais e a da produtividade (com aqueles se colocando abaixo desta), conforme mostra a tabela 2.22.

TABELA 2.22

Comparação entre evolução da produtividade e dos salários horários reais na indústria de transformação (manufacturing)
Taxa de variação média anual por período (em %)
1964/1973 e 1983-1992

Países	Produtividade (*) (A)		Salário horário real (**) (B)		A/B (***)	
	1964/1973	1983/1992	1964/1973	1983/1992	1964/1973	1983/1992
EUA	3,6	2,8	1,3	0,3	2,8	8,2
Alemanha	4,0	2,4	4,8	2,7	0,8	0,9
França	5,5	2,6	4,8	1,4	1,1	1,9
Itália (1)	5,1	2,6	6,2	1,1	0,8	2,4
Reino Unido	4,2	3,6	2,9	2,5	1,4	1,5

Fonte: OECD – Main Economic Indicators, vários anos.

(*) produto industrial por assalariado.

(**) taxa de salário horário nominal na ind. transf. deflacionada pelo índice de preços ao consumidor.

(***) relação entre ganhos em produtividade e aumentos salariais reais por período considerado.

(1) neste caso, produção e emprego na construção também estão incluídos.

⁴³ Esse conceito, evidentemente, é historicamente determinado. Ele depende dos critérios fixados pela legislação social existente em certo momento, especialmente no que se refere às regras de contratação e de negociações sindicais, definições de reajustes e de valores mínimos para salários e extensão da jornada de trabalho socialmente determinada (Dedecca, 1997; Rodgers (org.) (1989) - introdução). De qualquer forma, quando se afirma que estão sendo rompidas as relações de empregos padronizadas que haviam sido estabelecidas no pós-guerra, isso significa dizer que, nas décadas mais recentes, as relações de trabalho têm-se tornado progressivamente mais instáveis, quer seja pela maior ameaça do desemprego, quer seja pelo aumento do peso relativo das contratações por tempo determinado ou em jornada parcial, ou ainda pela quebra dos compromissos de reajustes periódicos dos salários. Em suma, o que é importante frisar é que, a partir principalmente dos anos 80, estão aumentando as 'inseguranças do trabalho', tal qual esse conceito foi definido por Mattoso (1995).

⁴⁴ No item 2.4 serão avaliadas as trajetórias mais recentes de diversos indicadores dos mercados de trabalho dos países capitalistas avançados.

As transformações do ambiente macroeconômico pós-quebra do sistema Bretton Woods, portanto, promoveram inovações produtivas e organizacionais nas empresas, que passaram a atuar muito mais sob a perspectiva de enfrentar as condições postas por uma “economia de redução de custos”, do que sob a perspectiva de uma “economia de expansão da demanda e do crédito” (como ocorria desde a década de 50 até meados dos anos 70). Ao contrário do que ocorrera durante os Anos Dourados, quando se estabeleceu um círculo virtuoso entre o gasto público (que crescia significativamente, “puxando” consigo os investimentos privados) e os gastos privados (em expansão acelerada, já que os ganhos em produtividade na indústria, conforme mostra a tabela 2.22, eram significativos e acompanhados por expressivos aumentos dos salários reais), na atual ordem financeira internacional, dominada pelo rentismo, a defesa das margens de lucro das empresas faz-se pela busca obsessiva da redução de custos, quer seja os relacionados à produção e comercialização de mercadorias, quer seja os custos associados ao trabalho. Dessa forma, a centralização do capital (com a conseqüente redução dos custos fixos médios), a externalização das atividades diferentes das atividades-fim das empresas (transferindo para os fornecedores os maiores riscos associados às retrações da demanda, através da chamada “terceirização”) e a ruptura do “contrato” estabelecido entre capital e trabalho nos Anos Dourados apresentam-se como fatores centrais nas novas estratégias de concorrência entre as empresas. A defesa das margens de lucro faz-se em horizonte cada vez mais colocado no contexto do curto prazo e a redução de custos torna-se fator cada vez mais decisivo para a expansão das vendas e para disputas por novos mercados.

A internacionalização da concorrência e a busca obsessiva pela redução de custos definem também novas formas de relacionamento entre matrizes e filiais das empresas transnacionais (ETN). A integração produtiva entre as diversas filiais espalhadas pelo mundo - e destas com a respectiva matriz - assume papel importante na disputa por mercados e na defesa da lucratividade das ETN. Na verdade, conforme aponta Kozul-Wright (1995), as ETN vêm consolidando redes internacionais de produção, através das quais ampliam a divisão de tarefas entre matrizes e suas respectivas filiais, que funcionam como montadoras e/ou fornecedoras de partes ou peças de “produtos mundiais” vendidos em diversos países do mundo (sendo importante frisar que não necessariamente a maior

parcela desses produtos é vendida nos países em que os mesmos são montados). Essa é outra dimensão da estratégia de redução de custos e de expansão de vendas a que se dedicam as ETN, através da qual as matrizes decidem qual o melhor local para produzir e/ou montar seus produtos mundiais, dependendo dos custos salariais, tributários e alfandegários dos diferentes países.

Nesse contexto de expansão de redes de filiais das ETN e de maior mobilidade do capital produtivo, no qual as empresas buscam maximizar as vantagens locacionais do processo de produção internacionalizada e integrada, o comércio internacional intra-firmas amplia-se continuamente, conforme aponta a tabela 2.23, que apresenta dados do comércio internacional dos Estados Unidos. O aumento do peso do comércio internacional intra-firmas é resultado da mudança de comportamento das grandes empresas transnacionais, que passam a concentrar nas respectivas matrizes as atividades de pesquisa e desenvolvimento (P&D) e a destinar, para as suas respectivas filiais, parcelas crescentes da produção de peças e partes de mercadorias, incluindo também, na maior parte dos casos, a montagem final de “produtos mundiais”. Ou seja, a divisão de trabalho interna às empresas torna-se uma forma de abastecer de modo mais ágil e eficiente os mercados regionais e os internacionais.

TABELA 2.23

Parcela do comércio intra-firma no comércio internacional dos EUA

Matrizes e filiais estrangeiras, por indústria

1983 e 1993

Setor e indústria	MATRIZES				FILIAIS ESTRANGEIRAS (*)			
	Parcela das exportações		Parcela das importações		Parcela das exportações		Parcela das importações	
	Intra-firmas no		Intra-firmas no		intra-firmas no		intra-firmas no	
	Total de exportações		Total de importações		total de exportações (**)		total de importações (***)	
	1983	1993	1983	1993	1983	1993	1983	1993
Petróleo	13,8	32,1	21,8	30,5	47,8	47,3	54,8	75,8
Mineração	8,6	n.d.	n.d.	n.d.	19,4	15,5	43,7	79,2
ind. Transformação	43,0	48,5	60,6	63,4	70,3	74,2	83,4	82,5
Máquinas	61,5	74,9	74,9	75,8	76,1	84,2	92,7	87
Eletrônicos	32,6	39,2	54,1	45,2	73,1	76,6	89,2	93,2
Equip.transp.	49,3	45,9	84,5	77,0	89,3	87,9	81,3	76,1
Comércio (atacado)	9,2	13,8	6,2	10,3	37,5	57,0	88,6	93,4
Total das indústrias	33,8	44,4	37,9	48,6	55,2	64,0	82,8	85,5

Fonte: UNCTAD. (apud World Investment Report 1995).

(*) dados relacionados a filiais estrangeiras de propriedade majoritariamente não-bancária de empresas matrizes não-bancárias dos EUA.

(**) parcela das exportações de filiais estrangeiras em relação às respectivas matrizes e demais filiais destas companhias no total das exportações das filiais.

(***) Parcela das importações de filiais estrangeiras das respectivas matrizes no total de importações provenientes dos EUA.

Dessa forma, as ETN passam a combinar ganhos associados a economias de escala na produção com ganhos associados ao rebaixamento de custos obtido pela coordenação entre diferentes fornecedores de suplementos/peças de diferentes filiais que operam a custo mais baixo do que os de suas respectivas matrizes. Assim, a atividade produtiva deixa progressivamente de ter determinantes apenas locais e passa a ter objetivos, escopo e dimensão voltados para mercados crescentemente internacionalizados (Overbeek e van der Pijl, 1993). Mais do que isso, a produção, especialmente no caso das filiais de empresas transnacionais, passa a fazer parte de uma estrutura complexa de cadeia produtiva internacional, cujo objetivo é a valorização do “capital transnacional” (Fiúza de Mello, 1998).

As grandes empresas transnacionais passam a utilizar-se, de forma cada vez mais freqüente, do instrumento da mobilidade do capital para aumentar seu poder de barganha em relação aos diferentes Estados Nacionais e/ou às diferentes regiões dentro dos diversos países (negociando em condições vantajosas reduções e isenções tributárias, por exemplo) e também em relação aos sindicatos de trabalhadores (rompendo acordos trabalhistas que eventualmente tenham sido firmados no passado, reduzindo salários reais ou simplesmente enfraquecendo a atuação da atividade sindical)⁴⁵ (Gill, 1993).

A conjuntura de crescimento econômico modesto e de desemprego elevado, bem como a diminuição do peso dos investimentos produtivos *vis-à-vis* os investimentos financeiros, acabam por reforçar ainda mais o poder de barganha das ETN em suas negociações de localização dos investimentos em novas plantas produtivas com os diferentes países ou com diferentes regiões dos países. Sob o impacto dessas transformações, o movimento sindical vivencia, especialmente a partir dos anos 80, crescentes dificuldades de atuação e queda da taxa de sindicalizados (tanto se for considerada a taxa de sindicalização especificamente na indústria⁴⁶ ou mesmo se for levada

⁴⁵ Todos esses fatores explicam o contínuo distanciamento entre os ganhos de produtividade e os de salários reais.

⁴⁶ Dados da OECD (1991) citados por Mattoso (1995) apontam que a sindicalização na indústria de transformação, entre 1980 e 1988, baixou nos EUA, na Itália, na Inglaterra e no Japão, respectivamente de 35% para 22%, de 57% para 47%, de 64% para 41% e de 35% para 32% do conjunto da força de trabalho empregada.

em conta a taxa de sindicalização do conjunto dos ocupados dos mercados de trabalho⁴⁷).

TABELA 2.24

Evolução do número de trabalhadores sindicalizados e da taxa de sindicalização

Estados Unidos

1940-1993

ANO	Força de trabalho não-agrí- cola (em milhares)	Membros de sindicatos (em milhares)	Taxa de sindicalização (*) (em porcentagem)
1940	32.376	8.717	26,9
1945	40.394	14.322	35,5
1950	45.222	14.267	31,5
1955	50.675	16.802	33,2
1960	54.234	17.049	31,4
1965	60.815	17.299	28,4
1970	70.920	19.381	27,3
1975	76.945	19.611	25,5
1980	90.564	19.843	21,9
1985	94.521	16.996	18,0
1990	103.905	16.740	16,1
1991	102.786	16.568	16,1
1992	103.688	16.390	15,8
1993	105.067	16.598	15,8

Fonte: The World Almanac and the Book of Facts, 1995, apud Sennett (1999).

(*) número de trabalhadores sindicalizados em relação ao total da força de trabalho.

O ataque das corporações empresarias ao trabalho dá-se, nesse contexto, de diversas formas, que incluem desde o enfrentamento mais direto com os sindicatos até a ampliação da recorrência à contratação de empregados “terceirizados” e a ameaça de transferência locacional das plantas produtivas, passando ainda pelo apoio político a medidas legais de supressão de direitos trabalhistas. O rompimento do pacto político “social-democrata”, ademais, passa a ser do interesse das empresas, voltadas continuamente à busca de redução de custos para tornarem-se “competitivas” no mercado internacional – que, conforme já salientamos, torna-se cada vez mais importante para elas, em contexto de desaceleração do crescimento da demanda no mercado interno.

⁴⁷ Cf. tabela 2.24 para o caso específico dos EUA.

TABELA 2.25

Evolução da taxa de sindicalização
1970-1990

Países	1970	1980	1990
França	22,3	17,5	9,8
Itália	36,3	49,3	38,8
Alemanha	33,0	35,6	32,9
Inglaterra	44,8	50,4	39,2

Fonte: OECD.

Como resultado dessa conjuntura adversa para o trabalho, observa-se uma queda expressiva das taxas de sindicalização (a tabela 2.24 apresenta resultados mais detalhados dos EUA, enquanto a tabela 2.25 mostra de forma mais sucinta a evolução do mesmo indicador para os mais importantes países europeus⁴⁸), uma deterioração da distribuição funcional da renda no setor privado (tabela 2.26) e um crescimento modesto (quando não negativo, como no caso dos EUA durante a década de 80) das taxas de salários horários reais nos principais países capitalistas a partir dos anos 80 (tabela 2.27)⁴⁹.

TABELA 2.26

Parcela de renda do capital no setor privado
1970-1997

Países e regiões	média		em %
	1970-80	1989	
OCDE	33,2	35,3	35,3
EUA	32,3	34,4	34,2
ALEMANHA	33,7	36,3	38,9
FRANÇA	35,4	40,3	41,0
ITÁLIA	34,3	38,0	41,9
R. UNIDO	30,0	29,4	30,6
UNIÃO EUROPÉIA	33,0	36,6	38,4

Fonte: OCDE Economic Outlook (1998), pág. 248.

⁴⁸ A progressiva exclusão dos sindicatos das formas de negociação consagradas durante as décadas de 50 a 70 promove um enfraquecimento da atividade sindical como um todo e, portanto, uma redução da taxa de sindicalização; além disso, deve-se lembrar que a ampliação das formas de contratação de mão-de-obra que fogem às regras estabelecidas no auge do "keynesianismo" também se reflete na queda da taxa de sindicalização (dada pela relação entre a mão-de-obra sindicalizada no conjunto dos ocupados nos respectivos mercados de trabalho nacionais), pois tem sido cada vez maior o peso de ocupações precárias nos mercados de trabalho (as pessoas que exercem estas funções normalmente não são filiadas a sindicatos).

⁴⁹ No subitem seguinte, serão apresentados mais dados que revelam a deterioração dos mercados de trabalho dos países desenvolvidos desde a década de 80.

Outro fato que tem contribuído para debilitar o poder de barganha dos trabalhadores é o crescimento dos processos de fusões/aquisições (tabela 2.28)⁵⁰, muitas vezes realizadas em âmbito internacional. A ampliação dos negócios envolvendo fusões/aquisições revela que as empresas têm preferido essas formas de ampliar sua capacidade de produção aos investimentos destinados à ampliação da capacidade produtiva. A centralização do capital permite às empresas aumentarem sua participação nos mercados-alvo de forma mais rápida do que se a mesma fosse realizada com a criação de nova capacidade produtiva. A onda recente de fusões/aquisições é uma manifestação das novas exigências que a mudança da natureza da concorrência intercapitalista coloca às empresas. A necessidade constante de ampliar a participação em mercados de demanda que se internacionaliza rapidamente, mas que, no seu conjunto, cresce pouco, é um imperativo da atual ordem internacional. Ademais, o anúncio de negociações envolvendo centralização do capital vem geralmente acompanhado de valorização das ações das empresas envolvidas nas principais bolsas de valores do mundo⁵¹ – o que tende a estimular a realização dessas formas de negócio.

A partir da ampliação do espectro de procedimentos voltados à redução de custos, as empresas transnacionais buscam lançar-se na competição baseada na redução de seus custos de produção e de comercialização de modo a não ficar em desvantagem em relação às concorrentes⁵². Nesse contexto, as empresas pressionam os Estados Nacionais a mudar a

⁵⁰ A tabela 2.28 apresenta informações dos processos de fusões/aquisições até o ano de 1995, tomando informações referentes apenas à Europa. Esses dados apresentam um quadro sucinto dessas formas de investimentos diretos nos anos mais recentes, comparando-os aos valores do final da década de 80. Dados mais recentes e relativos ao mundo todo, publicados pela KPMG e citados pelo CECON (UNICAMP) na revista Carta Capital (CECON, 2000), informam que, em 1999, os negócios envolvendo fusões/aquisições internacionais remontaram a cerca de US\$ 720 bilhões e, apenas entre janeiro e julho de 2000, já haviam atingido a cifra de US\$ 643 bilhões. Para se ter uma idéia da rapidez com que estas transações têm crescido, basta ressaltar que, em 1995, as cifras eram de pouco mais de US\$ 200 bilhões e, em 1990, menos de US\$ 100 bilhões (estes últimos dados também foram citados no referido artigo, e foram publicados pela UNCTAD).

⁵¹ As operações envolvendo fusões/aquisições sinalizam redução de custos por causa do aumento das economias de escala e do enxugamento do contingente de mão-de-obra empregado. Não é à toa que a divulgação de negócios envolvendo fusões/aquisições de grandes empresas (em negócios internacionais ou não) geralmente são recebidos com euforia nas bolsas de valores. O anúncio de cortes de pessoal (em empresas recém-fundidas ou não) também são objeto de grande júbilo nas bolsas, normalmente acompanhado de valorização expressiva das ações.

⁵² Gonçalves (1996) comenta que o acirramento da concorrência e a ampliação da importância relativa do comércio externo para as vendas das empresas fez surgir uma pressão por parte delas em favor de um processo de redução de custos associados ao processo produtivo, com o que o que ele chama de “agenda da competitividade” passa a ter papel importante na consideração dos objetivos de política econômica dos diversos países. A “agenda da competitividade” constitui um conceito cunhado exatamente para expressar o

legislação (trabalhista e tributária, especialmente) e/ou a conceder-lhes benefícios de toda sorte, sob o álibi de que as concorrentes dos outros países estão fazendo o mesmo e conseguindo reduzir custos - trata-se do sempre alegado (por empresários e por funcionários governamentais) imperativo da “competitividade internacional” (Rodrik, 1998). Entre os Estados Nacionais também se aguça a concorrência destinada à atração dos IDE e tal concorrência dá-se muitas vezes através da renúncia fiscal e/ou cortes nas contribuições das empresas para o financiamento dos gastos com o Welfare State, além do ataque à institucionalidade que define as relações capital/trabalho vigentes desde o pós-guerra⁵³.

TABELA 2.27

Taxa médias anuais de crescimento do salário horário real (*)
na Indústria de Transformação

	em %				
Países selecionados	1960-1968	1968-1973	1973-1979	1979-1989	1990-1997
EUA (1)	1,5	1,3	0,0	-0,9	0,0
ALEMANHA (1)	4,3	5,2	2,5	1,3	1,9
FRANÇA (2)	4,0	5,3	3,7	0,9	0,8
REINO UNIDO (3)	n.d.	3,7	0,9	2,6	2,2
ITÁLIA	3,0	9,0	5,2	0,7	0,0

Fonte: OCDE Economic Outlook(1991) - historical statistics: 1960-1989.

A partir de 1990, dados foram retirados de OCDE (1999) - Main Economic Indicators.

(*)taxas médias de crescimento nominal dos salários deflacionadas pelo índice de preços ao consumidor (todos os itens).

(1) dados da última coluna referem-se ao período 1990-1998.

(2) os dados da última coluna referem-se à média do conjunto dos setores privados não-agrícolas.

(3) dados da última coluna referem-se apenas ao período 1990-1995, na Grã-Bretanha; dados para o conjunto do período 1990-1997 apontam crescimento médio anual de 1,4%, mas referem-se ao conjunto da economia e não apenas à indústria de transformação.

fato de que os condicionantes externos passam cada vez mais a ter primazia em relação aos fatores relacionados ao mercado interno na definição das estratégias das empresas. A estratégia das empresas passa a se pautar, portanto, cada vez mais pela “agenda da competitividade”, de tal maneira que a redução de custos assume um papel central em suas estratégias de concorrência - cada vez mais internacionalizadas. Assim, os processos de racionalização produtiva e de pressão política pela diminuição dos custos institucionais relacionados ao trabalho tornam-se fatores centrais da atuação das empresas.

⁵³ Conforme lembra Gill (1993): “o crescimento e a escala da mobilidade do capital intensifica a necessidade de que os governos, competindo para atrair capitais externos em contexto econômico recessivo, criem um clima apropriado para os negócios de investidores externos. Portanto, as políticas dos Estados em relação aos mercados, às relações capital-trabalho e também em relação à criação de uma infra-estrutura social e econômica adequada, são paulatinamente remodeladas dentro de um modelo internacional à medida que o processo cumulativo de internacionalização, como uma bola de neve que desce a montanha, ganha velocidade e volume.” (p. 261)

Dessa forma, o círculo virtuoso baseado em aumentos de produtividade ao lado de aumentos dos salários reais, que fortalecia a demanda interna dos diversos países europeus ocidentais no pós-guerra (em processo ampliado também pela virtuosidade da relação entre o investimento público em expansão acelerada e os investimentos privados), passa a ser rompido em prol dos interesses cada vez mais internacionalizados de empresas para as quais o mercado interno tem importância relativa cada vez menor para o conjunto de suas vendas. Os ganhos salariais reais, portanto, passam a ser encarados cada vez mais como “custo”⁵⁴, por parte das empresas, do que como fonte de futura demanda adicional - conforme ocorria durante os Anos Dourados (Freysinet, 1995).

TABELA 2.28

Transações envolvendo fusões e aquisições na Europa segundo país-alvo

Valores em bilhões de dólares correntes

País	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	var. percent. 1995/1988 (*)	var.PIB nom. 1995/1988 (**)
França	13,5	29,1	18,9	26,8	21,7	29,8	21,2	20,9	54,8	33,6
Alemanha	5,5	7,6	15,1	20,3	21,4	11,4	10,1	16,5	200,0	52,4
Itália	6,2	11,8	20,0	7,5	23,3	16,5	9,0	9,2	48,4	62,7
Reino Unido	69,6	90,0	77,4	56,6	45,5	42,3	36,4	124,2	78,4	52,6
Bélgica	1,1	2,3	5,9	3,1	1,0	4,9	1,4	1,6	45,5	41,9
Holanda	3,3	6,2	13,9	5,9	15,5	8,3	5,2	8,5	157,6	39,6
Espanha	5,4	3,3	8,5	15,5	10,6	9,0	7,3	4,1	-24,1	73,7
Suécia	4,9	12,3	6,9	11,5	6,9	12,5	7,7	8,8	79,6	34,3
Suíça	1,0	2,2	5,8	0,7	2,2	3,4	2,7	8,2	720,0	33,4
Resto da Europa	2,8	5,8	13,3	12,1	12,0	12,2	10,0	24,3	767,9	n.d.
Total acima	113,3	170,6	185,7	160,0	160,1	150,3	111,0	226,3	99,7	n.d.
EUA (1)	246,9	221,1	108,2	71,2	96,7	176,4	226,7	356,0	44,2	43,7

Fonte: J.P. Morgan (1996), European Corp. Restructuring, May 20; apud OECD Economic Surveys (France), February 1997.

(1) no caso dos EUA, os dados do Mergerstat Review (1996), e foram citados no OECD Economic Surveys (EUA) (1995-1996).

(*) variação percentual do valor nominal envolvido em fusões e aquisições entre 1995 e 1988.

(**) variação percentual do PIB nominal, acumulada entre 1988 e 1995 (dados de OECD Economic Outlook, 1998).

A ampliação da mobilidade do capital revela-se também um instrumento do qual as grandes empresas transnacionais se utilizam para ampliar sua rentabilidade e romper o poder de barganha dos sindicatos de trabalhadores. Rodrik (1997) argumenta que a ampliação da mobilidade do capital produtivo pode gerar efeitos nefastos sobre a

⁵⁴ Freysinet (1995) sublinha que não apenas os salários, mas também todos os demais tipos de gastos relacionados à contratação/utilização/demissão da mão-de-obra passaram, a partir da crise dos anos 70, a ser considerados pelas empresas como “custo de produção” e não mais como fatores de impulso adicional à

distribuição de renda. A simples ameaça de levar uma planta produtiva para outro país⁵⁵, segundo o autor, aumenta o poder de barganha das empresas em relação aos sindicatos, aos Estados Nacionais e às diferentes regiões de um dado país. Tanto a elevação da mobilidade do capital⁵⁶, quanto a ampliação da penetração dos produtos importados⁵⁷, segundo Rodrik (1997), aumentam a elasticidade da demanda por mão-de-obra e deterioram o poder de barganha dos trabalhadores do setor industrial (segundo Rodrik, esses dois elementos possuem efeito semelhante, sobre a demanda por mão-de-obra, ao efeito exercido pela inovação tecnológica). Em outras palavras, o que o autor argumenta é que em economias cada vez mais abertas (e, portanto, submetidas à concorrência crescente dos produtos importados), a demanda por trabalho tende a ser mais elástica às variações no preço do trabalho (salário), pois os empregadores ou os consumidores finais de produtos manufaturados podem substituir mais facilmente os produtos produzidos localmente, ou transferindo a planta produtiva para o exterior⁵⁸ (no caso dos empregadores), ou importando produtos (no caso dos consumidores finais). Ou seja, a crescente mobilidade do capital produtivo torna a mão-de-obra mais facilmente substituível; ademais, a economia “aberta” coloca os sindicatos na defensiva e, conseqüentemente, os ganhos salariais reais e as conquistas já consolidadas de melhores condições de trabalho tornam-se cada vez mais ameaçados.

TABELA 2.29

Penetração de produtos importados no mercado doméstico de manufaturas (*)
1913-1993

	em %					
País	1913	1950	1963	1971	1980	1993
EUA	3	2	3	8	9	16
JAPÃO	34	3	4	5	5	6
4 grandes países europeus	13	6	11	17	21	29
3 pequenos países europeus	24	20	26	33	45	57

Fonte: Glyn (1998).

(*) importação como percentual do consumo aparente (produção mais importações menos exportações).

demanda agregada, conforme ocorrera no período dos Trinta Gloriosos, quando o dinamismo dos respectivos mercados internos dos países constituía o principal ponto de impulso à acumulação de capital

⁵⁵ Ou outra região de um mesmo país.

⁵⁶ Especialmente se comparada com a mobilidade relativamente reduzida da mão-de-obra.

⁵⁷ A tabela 2.29 mostra que desde a década de 50 vem sendo ampliada expressivamente a participação dos produtos importados em relação aos respectivos mercados domésticos de manufaturas.

Deve-se salientar, para reforçar os argumentos acima arrolados, que a maior mobilidade do capital industrial não é nefasta por si só, mas porque tem sido ampliada internacionalmente em contexto macroeconômico caracterizado por demanda fraca e mudança acelerada na natureza da concorrência intercapitalista, a qual se torna crescentemente internacionalizada, predatória⁵⁹ e “financeirizada”⁶⁰. O que queremos ressaltar é que a racionalização do processo de produção, a intensificação dos processos de fusões/aquisições, a redução de custos colocada como panacéia e a ampliação das possibilidades de valorização do capital nos circuitos financeiros jogam os maiores ônus da instabilidade econômica sobre os trabalhadores, conforme mostram os indicadores tradicionais de mercado de trabalho⁶¹.

A mudança na natureza da concorrência capitalista leva a um progressivo ataque das lideranças empresariais (em aliança com funcionários graduados de ministérios ligados à área econômica, com banqueiros centrais e demais funcionários graduados de atividades ligadas ao setor financeiro privado) ao “contrato social” estabelecido no pós-guerra (Bernard, 1994). Esse “contrato social”, que serviu como principal ponto de sustentação da construção macroeconômica das economias nacionais nos anos 50/60, passa a ser interpretado, no contexto das finanças desregulamentadas que passam a vigorar a partir do final dos anos 70, como empecilho para a melhoria das condições de competitividade das empresas no mercado internacionalizado.

No plano político, isso tem um efeito imediato, já que se consolida uma insanável divergência de interesses entre as classes dirigentes e os acionistas das grandes empresas, de um lado, e os trabalhadores, de outro. Os primeiros estão cada vez mais interessados em obter ganhos de capital em aplicações financeiras e em bolsas de valores, possibilidade cada vez mais concreta em uma economia internacionalizada e com ampliação do peso dos mercados financeiros. Essa diversificação do portfólio ocorre em detrimento dos

⁵⁸ Ou para uma diferente região em um mesmo país.

⁵⁹ A expansão das vendas de certas empresas ou mesmo a expansão das exportações dos países só pode ocorrer, muitas vezes, deslocando demandas já existentes de rivais, uma vez que a demanda global tem crescido muito pouco desde que a economia internacional adentrou esse período de alta instabilidade (a partir dos anos 80).

⁶⁰ Conforme já salientamos, as decisões de gasto tornam-se crescentemente comandadas pelas avaliações financeiras.

⁶¹ No item 2.4 será feita uma descrição mais pormenorizada da evolução dos indicadores do perfil da ocupação, do nível e perfil do desemprego, dos salários e da distribuição de renda nas décadas mais recentes.

investimentos na produção⁶². Toda redução de custos, especialmente os trabalhistas, além de incrementar a competitividade das empresas no mercado internacional, ainda torna disponíveis quantidades maiores de recursos que podem ser investidos nos mercados de capitais e de finanças. Nesse contexto, a quebra do poder dos sindicatos e o rompimento do “contrato social” do pós-guerra tornam-se prioritários para os membros das classes sociais mais afluentes das economias capitalistas (Galbraith, 1992). Segundo os interesses das classes empresarias, a mudança das condições de concorrência e a flexibilização da estrutura produtiva deveriam ser acompanhadas também de maior flexibilidade dos mercados de trabalho (Pugliese, 1993).

As palavras de Sengerberger e Wilkinson (1995) resumem de forma precisa os interesses políticos e econômicos que animam as classes privilegiadas no atual estágio do capitalismo, em que o ambiente econômico encontra-se dominado pelo “rentismo”:

“A ênfase no ‘rent seeking’ ao invés da criação de nova capacidade de produção tem redefinido o conceito de empresa na economia americana. Paralelamente, tem ocorrido uma multiplicação de diversas formas de consultorias (inclusive aquelas especializadas em questões legais) dedicadas a deteriorar a força dos sindicatos e a degradar salários e condições de trabalho. De fato, esse parece ser o propósito principal que tem motivado a reorganização das corporações, criando condições para as empresas realizarem o ‘double breasting’ (estabelecimento de subsidiárias com trabalhadores não-sindicalizados para competir com plantas de alta taxa de sindicalização da mão-de-obra) e a aquisição de ativos estrangeiros com os mesmos objetivos.” (p. 123-4)

Nos anos mais recentes, esse contexto de dominância do “rentismo” tem sido reforçado pela crescente participação de fundos institucionais (*hedge funds*, *pensions funds*, *mutual funds*) na estrutura acionária das grandes corporações empresariais, o que tem promovido significativas mudanças no gerenciamento das mesmas. Dadas as características desses fundos de investimentos e a natureza da concorrência entre eles⁶³, as corporações

⁶² Chesnais (1997c) sublinha que as estratégias de investimento dos grupos industriais estão delimitadas pelas possibilidades de valorização do capital promovidas pelo ambiente de “finanças globalizadas”. Dessa forma, tanto as decisões de investir na produção, quanto os processos de reestruturação produtiva estão condicionados pelas alternativas de diversificação de portfólio no mercado cambial, de títulos (públicos e privados) e de ações – o que tende a desviar recursos da esfera produtiva, conforme lembra o autor: “os ganhos rentistas (...) ocorrem como *punção*, ou ainda como dedução das categorias centrais de rendimento, ou seja, o lucro, os salários e os rendimentos das camadas ‘independentes’ criadoras de valor (pequenos agricultores, artesãos).” (p. 33)

⁶³ A atração de novos clientes (investidores individuais) dá-se pela busca incessante de ampliação da lucratividades desses fundos, o que tende a levá-los a assumir posições ousadas na alavancagem de suas posições financeiras. A necessidade de mostrar resultados no curto prazo leva os fundos institucionais a posturas normalmente agressivas no mercado de dinheiro, na tentativa de manter a fidelidade dos investidores individuais, que possuem ampla facilidade de entrar e sair dos fundos mútuos sem incorrer em perdas no capital inicialmente investido (Harmes, 1998).

tornam-se crescentemente pressionadas a promover recorrentes operações de reduções de custos, como forma de apresentar contínua valorização de suas ações. Os gerenciadores dos fundos institucionais atuam dentro de um horizonte de curto prazo e acabam pressionando as corporações empresariais⁶⁴ a ampliar os cortes de mão-de-obra, seguindo a visão dominante segundo a qual a racionalização produtiva e a redução do estoque de empregados (*employment downsizing*) são sinônimos de bom gerenciamento (Harmes, 1998). Dessa forma, pode-se concluir que a ampliação da participação dos fundos institucionais na estrutura acionária/financeira das grandes corporações impulsiona o desemprego⁶⁵ e promove uma deterioração das relações de trabalho⁶⁶.

Resumindo os argumentos até agora apresentados, seria interessante reforçar que as alterações das estratégias empresariais analisadas neste subitem foram motivadas, fundamentalmente, pelas mudanças operadas na configuração do sistema financeiro internacional desde o pós-guerra. O ambiente de ‘finanças globalizadas’ promoveu significativas mudanças no padrão de acumulação de capital e na natureza da concorrência capitalista, com impacto imediato sobre o crescimento econômico mundial, sobre o emprego e sobre as relações de trabalho nos diversos países capitalistas avançados.

Durante os Trinta Gloriosos, a institucionalidade financeira internacional estava montada de tal forma que as finanças estavam a serviço da produção, revitalizando a acumulação de capital especialmente via financiamento dos investimentos destinados à ampliação da capacidade produtiva instalada. A partir do desmonte da institucionalidade definida em Bretton Woods, as finanças foram gradativamente se autonomizando da esfera produtiva. Em outras palavras, o ciclo de valorização que Marx denominou de D-D’,

⁶⁴ Investidores institucionais têm controlado parcelas crescentes dos haveres financeiros de famílias e de empresas, conforme lembra Harmes (1998). Dessa forma, esses fundos passam a ter uma atuação cada vez mais significativa na tomada de decisões das empresas.

⁶⁵ A crescente participação dos fundos de pensão na administração das empresas tem efeito perverso sobre os níveis de emprego e condições de trabalho. Ao imporem seus critérios de valorização patrimonial incessante ao ambiente empresarial, os fundos de pensão estabelecem novos objetivos para a gestão empresarial, que passa a apoiar-se cada vez mais na busca pelos ganhos de produtividade (e não mais, como no período fordista, no aumento do tamanho da empresa). Essa busca por ganhos “extraordinários” de produtividade faz-se, habitualmente, pela redução do contingente de empregados e por infundáveis processos de “reestruturação” produtiva e organizacional. Estamos, pois, diante de um paradoxo do atual momento vivido pelo capitalismo: fundos formados por recursos provenientes dos assalariados promovem a insegurança dos próprios assalariados.

através do qual a valorização do capital escapa à esfera da produção, é que se tornou hegemônico e passou a comandar as decisões de gasto de investimento (e de consumo).

As empresas mergulharam no ciclo de valorização financeira do capital, buscando aproveitar-se das possibilidades de ganhos abertas pela diversificação dos produtos financeiros oferecidos no mercado de “finanças globalizadas”. No contexto de alta instabilidade financeira e de demanda instável, a manutenção da riqueza na forma mais líquida possível passa ser uma meta a ser seguida pelas grandes corporações empresariais. Isso explica a queda das taxas de investimento produtivo e também a preferência pelas fusões/aquisições de outras empresas quando se deseja aumentar a capacidade instalada - em suma, o ambiente de instabilidade exacerbada pelas finanças globalizadas gera dificuldades adicionais para a tomada de decisões que promovam a criação de nova capacidade instalada, conforme sublinhou Belluzzo (1996a) com a expressão “despotismo dos estoques”.

No próximo subitem, analisaremos como as transformações da ordem monetário-financeira internacional e as mudanças das estratégias empresarias a elas relacionadas impactaram na forma de repartição do produto social gerado pela atividade econômica.

2.2.4 Repartição dos ganhos de produtividade sob contexto de finanças desregulamentadas e de internacionalização da concorrência

Neste subitem, pretendemos ilustrar como as mudanças ocorridas na ordem financeira internacional e na natureza da concorrência intercapitalista afetaram a repartição do produto social nas últimas décadas.

A repartição do produto social pode ser avaliada por meio da decomposição dos ganhos de produtividade da atividade econômica, conforme mostram os dados apresentados na tabela 2.30. A parcela referente à participação dos salários na renda nacional é definida simplesmente como W/PIB . A produtividade horária do trabalho é definida como PIB/VOL , sendo que VOL representa o volume de horas trabalhadas, que, por sua vez, é

⁶⁶ O setor privado passa, então, a pressionar os Estados Nacionais a promoverem mudanças na legislação trabalhista que criem condições para a flexibilização das relações de trabalho. A flexibilização das relações de trabalho será tema do próximo capítulo.

calculada pelo produto $N \cdot DAT$, sendo N =conjunto do emprego e DAT =jornada de trabalho média anual por trabalhador (em horas).

A parcela salarial pode ser, então, decomposta da seguinte maneira:

$$W/PIB = W/N \cdot [(N \cdot DAT)/PIB] \cdot (1/DAT); \quad \text{rearranjando os termos, temos:}$$

$$PIB/(N \cdot DAT) = (W/N)/[(W/PIB) \cdot DAT], \quad \text{onde } W/N = \text{salário real por trabalhador.}$$

Colocando cada um dos fatores em termos de variação (VAR), teremos:

VAR (produtividade horária média por trabalhador ocupado) = VAR (salário real por trabalhador ocupado) MENOS VAR (parcela salarial) MENOS VAR (jornada média anual de trabalho).

Se considerarmos que a redução da parcela salarial equivale ao aumento dos lucros (supondo, para simplificar, que $PIB = \text{lucros} + \text{salários}$), pode-se afirmar que os ganhos de produtividade horária do trabalho se repartem em: (a) aumento do salário real por ocupado; (b) aumento dos lucros; (c) redução da jornada de trabalho. Na tabela 2.30, as quatro linhas de cada período considerado ilustram o que acabamos de apresentar (a soma da segunda, terceira e quarta linhas de cada período é igual à primeira linha). Nessa tabela, estão presentes os resultados da decomposição do aumento de produtividade ocorrido nos países selecionados (e para a Europa em seu conjunto) segundo os três fatores acima descritos. Cada um dos períodos escolhidos tem igual duração de 16 anos, os quais podem ser associados a dois diferentes contextos de construção social e ambiente macroeconômico do capitalismo da segunda metade do século XX: no primeiro caso, ainda estão incluídos anos que fazem parte da construção “keynesiana” do pós-guerra, seguidos dos anos de transição da década de 70; no segundo caso, inicia-se pelo período de auge da crise recessiva deflagrada pelo aumento dos juros americanos e inclui as décadas de 80 e de 90, quando foram adotadas políticas liberalizantes e a desregulamentacionistas nos países em questão.

Comparando os dois períodos, um primeiro fato que chama a atenção é a elevada diferença de ganhos de produtividade entre eles. A forma de repartição desses ganhos também ostenta forma bastante distinta em cada um dos períodos em questão. No período 1965-1981, o aumento médio anual da produtividade na Europa foi de aproximadamente

4%, dos quais cerca de 90% foi absorvido pelos salários. Os assalariados também se beneficiaram de uma redução da jornada de trabalho, a qual, somada aos ganhos salariais reais, muitas vezes chegaram mesmo a superar os ganhos de produtividade. Nesses casos, ocorreu uma diminuição da parcela do lucro na renda criada.

Nos EUA, no primeiro período, também ocorreu aumento da parte salarial⁶⁷, embora menor do que na Europa. Na economia americana houve uma absorção expressiva dos ganhos de produtividade pelos assalariados, na forma de ganhos salariais reais, semelhante ao que ocorreu na Europa (cerca de 80% dos ganhos de produtividade da economia americana transferiram-se para os salários reais no período 1965-1981).

TABELA 2.30
Distribuição dos ganhos de produtividade
Principais países capitalistas
Variação média anual por período (em percentuais)
1965/1981 e 1981/1997

Períodos	Alemanha	França	Itália	R. Unido	Europa	EUA
1965-1981						
Produtividade (1)	4.0	4.1	4.4	3.3	3.9	1.4
Salário real (2)	3.8	3.4	4.6	2.9	3.6	1.1
Duração (3)	1.0	0.8	0.5	1.2	0.9	0.5
Lucro (4)	-0.8	-0.1	-1.0	-0.7	-0.6	-0.2
1981-1997						
Produtividade (1)	1.9	2.3	2.3	1.8	2.1	0.7
Salário real (2)	0.7	1.1	0.8	1.5	1.0	0.5
Duração (3)	0.6	0.5	0.3	0.0	0.3	-0.3
Lucro (4)	0.6	0.7	1.0	0.3	0.7	0.6

Fonte: OCDE; elaborada por Husson (1999b).

(1) produtividade horária do trabalho.

(2) salário real per capita.

(3) redução da duração média anual do trabalho.

(4) baixa da parte salarial ou aumento do lucro na produção de bens ou serviços.

A partir dos anos 80, entretanto, muda significativamente a forma de distribuição dos ganhos de produtividade obtidos na atividade econômica, ao mesmo tempo em que os mesmos reduzem-se à metade, tanto no caso europeu (caindo de 3,9% ao ano, em média, no

⁶⁷ Expressa pela diminuição da participação relativa dos lucros (0,2% ao ano no período) no total da renda criada.

primeiro período, para 2,1%, no período mais recente), quanto no caso americano (caindo de 1,4% para apenas 0,7%). A parcela desses ganhos que se transfere para os salários, na Europa, é de cerca de 50% apenas, ao mesmo tempo em que se desacelera fortemente a redução da jornada média de trabalho⁶⁸. Disso resulta um aumento da parcela dos lucros na renda criada, representando uma trajetória bastante distinta à do período “fordista”. Na Europa tomada em conjunto, cerca de um terço dos ganhos de produtividade são redistribuídos na forma de aumento de lucros, revelando que a conjuntura macroeconômica vigente a partir dos anos 80 tornou-se bem mais favorável ao capital do que a vigente nos Anos Dourados. No caso americano, o aumento da participação dos lucros na renda criada foi ainda mais expressivo, relativamente, do que na Europa. Um outro fator distintivo na comparação entre os países europeus e os EUA ocorreu na determinação da duração da jornada de trabalho: no caso americano, houve uma significativa reversão do movimento histórico de redução da jornada. O aumento médio anual de cerca de 0,3% da jornada de trabalho, ocorrida nos EUA, explica grande parte dos ganhos de participação dos lucros na renda nacional criada. Os ganhos salariais nos EUA, embora relativamente altos em comparação aos ganhos (modestos) de produtividade, estiveram em níveis absolutos baixos (cerca de 0,5% ao ano, metade do ocorrido na Europa)⁶⁹.

Diante do exposto, podemos perceber que: (a) as mudanças ocorridas na institucionalidade econômico-financeira internacional, (b) o ambiente macroeconômico marcado pela redução das taxas de crescimento econômico (e conseqüente aumento do desemprego), que, ao lado da mudança da natureza da concorrência intercapitalista, promoveu uma ruptura das relações capital/trabalho que haviam sido definidas pelo “pacto social-democrata” e (c) a ascensão dos ideais liberais na formulação das políticas macroeconômicas são todos responsáveis pela definição de novos condicionantes para a forma como os ganhos de produtividade gerados pela atividade econômica foram distribuídos entre capital e trabalho. Deve-se ressaltar que não houve apenas uma mudança no perfil de distribuição dos ganhos de produtividade (em favor do capital e em detrimento

⁶⁸ No caso do Reino Unido a jornada mantém-se praticamente inalterada.

⁶⁹ Nos dois próximos capítulos, vamos fazer comparações mais detalhadas entre EUA e Europa, de forma a evidenciar as diferenças entre os dois “modelos” de capitalismo.

dos assalariados⁷⁰). Houve, também, uma expressiva redução dos ganhos de produtividade obtidos nas economias nacionais, revelando os efeitos que o novo padrão de acumulação capitalista, baseado, como lembra Chesnais (1996a e 1997a), na hegemonia das finanças, impôs às atividades produtivas.

Sob o domínio exercido pelas empresas, pelas políticas econômicas recessivas e pelo capital financeiro sobre os mercados de trabalho, o exercício de decomposição acima descrito revela que tem havido uma deterioração (do ponto de vista do trabalho) na forma de distribuição do produto social e uma acelerada redução nos ganhos de produtividade da atividade econômica.

A desaceleração da redução da jornada de trabalho (no caso americano, o aumento da mesma) e a reversão da trajetória de aumento da parcela salarial revelam a progressiva deterioração do poder de barganha do trabalho frente ao capital à medida que a ordem definida em Bretton Woods foi se esgotando. A queda expressiva dos ganhos em produtividade mostra os efeitos, sobre a atividade produtiva, da desaceleração das taxas de crescimento econômico e da diversificação das alternativas de valorização do capital (ampliação do peso das aplicações financeiras). Por fim, a ampliação da parcela dos lucros em contexto de expressiva queda da produtividade do trabalho revela o caráter distributivo regressivo da nova (des)ordem internacional erigida a partir da década de 80.

Esse contexto histórico, marcado por uma nova (des)ordem internacional e por expressivas mudanças na natureza da concorrência, explica como foi possível ao capital impor aos trabalhadores a flexibilização dos mercados de trabalho nacionais, atendendo aos interesses do grande capital produtivo transnacional e capital financeiro internacionalizado. As questões relacionadas à flexibilização dos mercados de trabalho serão objeto de estudo do próximo capítulo desta tese. Antes de partir para essa discussão, porém, precisamos discutir os efeitos das mudanças ocorridas na ordem internacional e nos padrões da concorrência intercapitalista sobre os sistemas de Welfare State - tarefa que também terá importante papel para contextualizar o processo de flexibilização dos mercados de trabalho nacionais.

⁷⁰ Com mais ênfase nos EUA, onde chegou a acontecer até mesmo um aumento da jornada de trabalho média por trabalhador ocupado.

2.3 IMPACTO DA “FINANÇA GLOBALIZADA” SOBRE O WELFARE STATE

A crise dos anos 70 deu origem a um debate a respeito do papel do Welfare State nas economias europeias⁷¹.

A instalação e ampliação do sistema de Welfare State, durante o pós-guerra, foi um dos principais fatores explicativos da ampliação do peso do gasto público nos respectivos PIB's desses países⁷² (tabela 2.31).

TABELA 2.31

Evolução do peso do gasto público em países selecionados

Em percentagem do PIB

1870-1994

PAÍSES	Final do século XIX (por volta de 1870)	Antes da I G.Mundial (por volta de 1913)	Após a I G.Mundial (por volta de 1920)	Antes da II G.Mundial (por volta de 1937)	Após a II G.Mundial (por volta de 1960)	1980	1994	1992 (*)	1996(*)
FRANÇA	12,6	17,0	27,6	29,0	34,6	46,1	54,9	51,0	54,7
ALEMANHA	10,0	14,8	25,0	42,4	32,4	47,9	49,0	46,1	49,7
ITÁLIA	11,9	11,1	22,5	24,5	30,1	41,9	53,9	n.d.	n.d.
R. UNIDO	9,4	12,7	26,2	30,0	32,2	43,0	42,9	51,2	42,3
EUA	3,9	1,8	7,0	8,6	27,0	31,8	33,5	38,5	36,7

Fonte: Tanzi e Schuknecht (1995), apud Rodrik (1997). Dados selecionados.

(*) dados de IMF International Financial Statistics; apud Baker, Epstein, Pollin (1998). Os dados de 1992 e 1996 não são totalmente comparáveis com os das colunas anteriores.

⁷¹ Um dos principais argumentos dos liberais para explicar a decepcionante trajetória da taxa de crescimento do PIB nos países europeus, ocorrida a partir dos anos 70, era o de que os gastos públicos com o sistema de Welfare State gerava déficits orçamentários e por conseguinte constrangia os governos a aumentar as taxas de juros para poder financiá-los – desestimulando os investimentos produtivos. Uma simples análise de alguns dados, entretanto, mostra que essa afirmação não encontra respaldo nos fatos. Foi exatamente no período de maior desenvolvimento do Welfare State nos países europeus que as economias europeias exibiram maior dinamismo; além disso, nesse período, os déficits orçamentários eram menos habituais do que viriam a ser nos anos em que a expansão dos programas de Welfare desacelerou-se fortemente, justamente como resultado dos ataques sofridos pelos seus opositores. Cf. Buti et alli (org.) (1999) e Acoccella (org.) (1999).

⁷² O fenômeno da ampliação da participação do Estado na economia tomou impulso especialmente no pós-guerra. A ampliação do peso do gasto público no PIB dos diversos países deveu-se à implementação e generalização de diversas rubricas de gastos relacionados ao Welfare State dos diversos países, mas também relaciona-se à maior presença do Estado em atividades produtivas e na regulamentação da atividade econômica no período posterior à segunda grande guerra. No que se refere ao Welfare State, deve-se ressaltar que, a despeito de já terem existido experiências no final do século XIX (como, por exemplo, na Alemanha de Bismark), foi no pós-segunda guerra que a democratização do acesso aos serviços públicos de educação e saúde, bem como a consolidação de mecanismos de transferência de renda para as famílias a título de seguro-desemprego (entre outras formas de transferência) e políticas de gastos com habitação promoveram uma ampliação expressiva do peso do gasto público no PIB da maioria dos países (Maddison, 1984). A partir dos anos 80 e notadamente na década de 90 (quando o crescimento do peso do gasto público foi marginal, quando não diminuiu), o crescimento do peso do gasto público no PIB da maioria dos países relacionou-se, como será observado nas tabelas seguintes, ao aumento do peso dos gastos com juros da dívida interna e com seguro-desemprego.

A abrangência do sistema de Welfare pode ser resumida pelo quadro II.1. O setor privado passou a contestar os “custos” do sistema especialmente à medida que a economia vai perdendo, a partir dos anos 70, o dinamismo que exibia nas décadas anteriores.

QUADRO II.1
Conteúdo do Contrato Social em que se baseiam as modernas sociedades industriais
1. DIREITO AO TRABALHO Pleno Emprego Emprego vitalício Melhoria das condições de trabalho
2. ATAQUE À POBREZA Garantia de renda mínima Outras formas de assistência social para combater a pobreza e a exclusão social
3. PROTEÇÃO CONTRA RISCOS INDIVIDUAIS E SOCIAIS Proteção social e/ou medidas de seguro para proteger o empregado e os membros de sua família contra doenças, acidentes, desemprego e morte
4. PROMOÇÃO DE OPORTUNIDADES EQUÂNIMES Gasto público nas áreas de educação, treinamento vocacional, transporte, cultura e lazer Medidas de discriminação positiva em favor das áreas menos privilegiadas e dos grupos sociais mais carentes e das minorias

Fonte: The Group of Lisbon (tradução nossa).

À medida que se deterioravam as condições políticas e institucionais que haviam permitido o ciclo virtuoso do pós-guerra, os Estados Nacionais, em contexto de mudança expressiva na natureza da concorrência internacional, viam-se cada vez menos capazes de realizar políticas macroeconômicas anti-cíclicas, tanto por causa da deterioração concreta do perfil do gasto público (conforme será analisado mais à frente), como também porque sua atuação “keynesiana”, sob o novo contexto ideológico, passou a ser vista como contrária aos interesses do setor privado (Gill, 1993). A crise fiscal do Estado foi também inflada, de modo mais geral, pelas condições adversas em termos de crescimento econômico, colocando dificuldades adicionais para a recuperação da arrecadação e, de forma mais específica, pelo fato de que a crescente mobilidade do capital permitiu às empresas transnacionais burlarem os controles legais de arrecadação e praticarem a evasão fiscal. Já a partir da década de 70, ocorreu um processo de deterioração do perfil do gasto público, com a ampliação do peso dos gastos com juros da dívida pública no total dos gastos realizados pelo Estado (tabela 2.32).

As alterações ocorridas na ordem financeira internacional ampliaram, como vimos, a financeirização da riqueza, o que contribuiu para deteriorar a “qualidade” do gasto público. Ademais, a crescente informalização dos diferentes mercados de trabalho nacionais colocou entraves para a contínua expansão da arrecadação pública, o que afetou sobremaneira o financiamento do Welfare State, que se baseia fundamentalmente na ampliação do volume dos contratos formais estabelecidos entre capital e trabalho. A pressão pela redução das despesas vinculadas ao Estado Social (os “ajustes” fiscais tornam-se cada vez mais recorrentes), determinada pelos contínuos desequilíbrios patrimoniais do Estado, vai continuamente deteriorando o “contrato social” (cf. quadro II.1) que havia se estabelecido durante o pós-guerra.

TABELA 2.32

Mudança na estrutura dos gastos públicos no período 1970-81

Mudanças no percentual em relação ao PIB para cada item (*) do gasto público total

Países	Bens Públicos	Serviços públicos	Transferências de renda	Serviços econômicos	Juros da dívida Interna	Balanco	Gasto Total
EUA	-2,7	1,5	1,5	-0,7	0,4	0,5	0,5
R. UNIDO	-1,2	0,8	1,8	-1,6	0,6	3,5	4,1
ITÁLIA	1,2	3,6	5,2	1,7	5,4	-0,1	17
ALEMANHA	-0,4	4,3	4,1	-0,3	1,2	1,7	10,6
FRANÇA	0,3	0,6	4,3	0	0,9	-0,4	5,7

Fonte: The Role of the Public Sector, OECD, 1985; apud OECD, 1987.

(*) Bens públicos (no original, 'public goods'): defesa e dispêndios com serviços administrativos;

serviços públicos ('merit goods'): educação, saúde, habitação e serv. comunitários;

Transferências de renda ('income maintenance'): pensões, seguro-desemprego e transf. para famílias;

Serviços econômicos ('economics services'): transações de capital e subsídios.

No contexto ideológico dominado pela ascensão da “economia da oferta” (Davidson e Davidson, 1996), o discurso liberal/conservador interpreta o Welfare State como um entrave à retomada do crescimento econômico. A retórica anti-Welfare State ganhou impulso decisivo a partir dos anos 80, quando o discurso hegemônico passou também a receitar a diminuição dos custos associados ao trabalho como condição para que seja retomada a trajetória de crescimento econômico (e, por conseguinte, para que as taxas de desemprego declinassem). É também a partir dos anos 80 que se consolidou mais nitidamente uma tendência, que já se evidenciava desde a década anterior (conforme mostram as tabelas 2.32 e 2.33), de deterioração do perfil do gasto público⁷³.

⁷³ A deterioração do perfil do gasto público nos anos 80 é mostrada nas tabelas 2.34 e 2.35.

TABELA 2.33

Evolução do perfil do gasto público nos países capitalistas desenvolvidos (1972-1982)

Gastos governamentais segundo categorias econômicas

Países	Ano	Gastos Totais	Consumo Final	Juros da Dívida Pública	Subsídios e outras transferências correntes	Formação bruta de capital	Compras líquidas de terra e de ativos intang.	Transferências de capital
EUA	1972	100	40,57	6,48	48,61	1,48	0,04	4,43
	1976	100	29,99	7,77	56,15	1,07	0,00	4,48
	1978	100	29,81	7,65	55,59	1,89	0,04	5,08
	1980	100	28,85	10,47	53,99	1,69	0,05	4,78
	1982	100	29,49	12,91	52,10	1,66	0,03	4,06
R. UNIDO	1972	100	31,85	8,71	51,80	3,34	0,00	4,57
	1976	100	29,72	9,02	55,23	2,96	0,00	3,07
	1978	100	29,30	10,14	54,93	2,15	0,00	3,48
	1980	100	30,90	11,57	52,74	2,07	0,00	2,71
	1982	100	29,27	10,96	55,15	2,06	0,00	2,55
FRANÇA	1972	100	25,85	1,46	66,10	3,43	0,29	2,86
	1976	100	23,92	1,91	67,70	2,06	0,15	4,25
	1978	100	22,81	2,15	70,85	1,77	0,15	2,27
	1980	100	22,32	2,57	70,74	1,70	0,11	2,56
	1982	100	21,01	3,39	71,92	1,47	0,07	2,14
ITÁLIA	1972	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
	1976	100	18,85	10,65	59,45	4,53	0,01	6,35
	1978	100	16,22	9,82	62,57	0,80	0,01	4,56
	1980	100	16,32	10,82	59,88	0,99	0,00	8,04
	1982	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
ALEMANHA	1972	100	36,51	1,50	54,41	3,06	0,40	6,27
	1976	100	35,79	2,22	54,03	2,01	0,21	5,50
	1978	100	34,97	2,67	55,20	2,00	0,16	5,66
	1980	100	34,10	3,16	55,51	1,86	0,13	4,89
	1982	100	33,99	3,79	55,78	1,54	0,13	4,34

Fonte: Statistical Yearbook, United Nations (1985).

A ampliação do peso do gasto público nas três últimas décadas na realidade deveu-se principalmente à ampliação de gastos em itens relacionados às transferências de renda para as famílias mais vitimadas pela instabilidade econômica (nessa rubrica de dispêndios públicos estão contidos gastos relacionados à concessão de seguro-desemprego, pensões e renda a famílias carentes) e ao pagamento de juros da Dívida Pública Interna. Esse processo de deterioração do gasto público já vinha ocorrendo desde a década de 70, mas ampliou-se nos anos 80, quando as taxas de desemprego atingiram um patamar mais elevado. Dessa maneira, parece que a ampliação do gasto público, ocorrida na maioria dos países capitalistas desenvolvidos, foi muito mais uma expressão e um resultado da conflagração da

crise econômica pela qual esses países estão passando desde a década de 70, do que exatamente devido a uma suposta ampliação do Bem-Estar social patrocinada pelos respectivos Estados Nacionais.

TABELA 2.34

Composição do gasto público (1979-1984)

Países do G7, em termos de percentuais do PNB

	1979	1980	1981	1982	1983	1984
TOTAL (*)	35,0	37,2	38,5	41,7	42,2	41,3
Transferências (**)	15,9	16,7	17,8	19,0	19,3	19,3
Gastos em recursos reais	19,7	20,3	20,5	20,9	20,7	20,3
Consumo	17,4	18,0	18,2	18,7	18,6	18,3
Investimento	2,3	2,3	2,3	2,2	2,1	2,0
Juros da dívida pública	2,2	2,4	2,9	3,2	3,4	3,7

Fonte: OECD, Economic Outlook, 38 (dec/85) (pg.xii).

(*) Transferências de capital não estão incluídas, razão pela qual existe diferença entre os itens e o total dos gastos públicos; (**) as transferências correntes incluem os juros da dívida interna e subsídios variados, entre os quais o seguro-desemprego.

Dados mais recentes, como os da tabela 2.35, confirmam o que as tabelas anteriores já estavam sugerindo – desaceleração do aumento do peso do gasto público e deterioração de seu perfil. Entre 1979 e 1991, não foi desprezível a ampliação do peso (em relação ao PIB) dos gastos públicos com transferências para famílias (em diversos países), mas tal fato se explicava, na verdade, pelo agravamento do cenário socioeconômico no período. Comentando a natureza da expansão dos gastos com transferências para as famílias (de 14,4 % do PIB para 16,6% do PIB – média não-ponderada), Boltho (1994) afirma que:

“(…) um dos mais importantes itens dos gastos com transferências, os benefícios de seguro-desemprego, ampliaram-se durante os anos 80 no alvorecer de uma expressiva elevação no número de trabalhadores sem emprego. Um cálculo aproximado desse item de despesa sugere que talvez um quarto do aumento de 2.2 pontos percentuais na parcela do PIB entre 1979 e 1991 pode estar relacionado à ampliação de pagamentos relacionados a seguro-desemprego (contra menos de 10 por cento no período 1973-1979). Como consequência, outros pagamentos desta rubrica de transferência cresceram apenas moderadamente (como na Espanha e na Áustria), ou mesmo tiveram uma redução⁷⁴ como proporção do PIB (como ocorreu na Alemanha e na Holanda).” (p.74/75)

Ou seja, segundo o estudo de Boltho (1994), foi a própria deterioração das condições macroeconômicas ocorrida na década de 80 (que gerou, entre outros problemas, a

⁷⁴ Boltho (1994) ressalta que o principal item de transferência que sofreu redução “em quase todos os lugares” foi o relativo aos benefícios familiares (programas de complemento de renda familiar).

ampliação do desemprego) que explica a ampliação (e deterioração da qualidade do mesmo) do peso (em relação ao PIB) da rubrica “transferências” no gasto público.

TABELA 2.35

Indicadores de evolução do perfil do gasto público

Em percentuais do PIB (a preços constantes)

Países selecionados da OCDE

1960-1991

	1960	1973	1979	1991
TRANSFERÊNCIA PÚBLICA				
PARA FAMÍLIAS (*)				
USA	4.6	8.1	9.2	11.2
Japão	4.7	6.0	10.8	11.6
Canadá	7.3	9.0	10.1	14.3
França	9.4	13.3	17.5	20.8
Alemanha	10.4	12.1	15.4	14.2
Itália	8.6	12.9	14.1	20.3
Reino Unido	5.6	7.6	9.7	12.2
Áustria	9.6	12.5	15.8	16.6
Holanda	6.7	18.7	24.8	24.6
Espanha	2.6	8.2	12.7	14.6
Suécia	7.1	11.9	18.0	21.7
Média (não ponderada)	7.0	10.9	14.4	16.6
GASTO PÚBLICO				
CORRENTE				
(**)				
EUA	5.3	7.0	6.7	6.5
Japão	n.d.	5.1	5.5	4.3
França	n.d.	n.d.	10.9	10.4
Alemanha	n.d.	10.8	11.9	11.6
Itália	n.d.	9.3	8.7	9.5
Reino Unido	9.3	10.3	11.1	10.7
Áustria	11.5	10.5	11.9	12.3
Holanda	6.1	6.2	6.4	5.4
Suécia	5.9	14.8	17.6	17.3
Média (não ponderada)	n.d.	9.2	10.0	9.7

Fonte: OECD, National Accounts; apud Boltho (1994).

(*) Benefícios de seguridade social e transferência de assistência social deflacionados pelo deflator de gasto privado com consumo.
(inclui gastos com seguro-desemprego);

(**) Gastos com consumo final em educação, saúde, bem-estar e seguridade social, e moradia, deflacionados pelo deflator de gasto público com consumo.

Esta trajetória peculiar do gasto com transferência para as famílias também acabou pressionando o gasto público corrente (que, na tabela 2.35, reúne dispêndios com saúde, educação, moradia e bem-estar e seguridade social – alguns dos gastos típicos do Welfare State, em suma), que manteve peso relativo inalterado entre 1979 e 1991.

A partir dos anos 80, a perda de dinamismo econômico e a alta das taxas reais de juros conjugaram-se para impulsionar a deterioração progressiva do gasto público e promoveram aumento da Dívida Pública em relação aos respectivos PIB's de diversos países. Nesse contexto desfavorável para a atuação anti-cíclica e social do Estado, reforçava-se o discurso liberal em favor do controle dos gastos públicos, especialmente os relacionados ao Welfare State.

O discurso liberal defende que os países europeus adotem a “solução americana” (Greider, 1997). Segundo esse receituário, os EUA seriam o modelo a ser seguido, pois a maior flexibilidade de seu mercado de trabalho e o menor grau de cobertura, menores custos e menor alcance de seu sistema estatal de proteção social permitiriam que esse país tivesse maior prosperidade econômica e assim, maior capacidade de geração de empregos⁷⁵ (e menor desemprego). Dessa forma, o menor desemprego vigente nos EUA também permitiria que o Estado de Bem Estar americano fosse menos custoso do que os demais países industrializados.

Overbeek e Van der Pijl (1993) ressaltam que não só a desaceleração do crescimento econômico, a abertura comercial e o reforço da importância relativa do comércio externo (especialmente em contexto de demanda interna débil na maioria dos países), mas também - e principalmente - o papel primordial que assumiu o controle da inflação a partir do final dos anos 70 são os fatores que explicam porque os gastos com o Welfare State foram colocados na alça de mira do pensamento conservador desde então.

O desmantelamento dos fundamentos institucionais do sistema financeiro internacional que fora erigido no pós-guerra, assim como o distanciamento no tempo do período da Grande Depressão do entre-guerras⁷⁶ que havia criado as condições para a

⁷⁵ Voltaremos a essa discussão no capítulo seguinte.

⁷⁶ Greider (1997) faz comentário interessante lembrando que a montagem do Welfare State e sua generalização para a quase totalidade dos países industrializados deu-se no pós-guerra, período em que o

construção de uma nova hegemonia ideológica, explicam como foram geradas as condições políticas para que se consolidasse a oposição ao sistema fundado na “economia do bem-estar”, que passou a ser interpretado pelos *businessmen* e pelos financistas como um entrave para a retomada do ciclo de crescimento econômico⁷⁷.

Gill (1993) ressalta que o ataque aos ideais keynesianos e, nesse contexto, ao papel do Welfare State, ocorreu por causa da estagflação e do período recessivo marcado pelas altas de desemprego, que colocaram constrangimentos ao financiamento do sistema de proteção social. Gill (1993) ainda comenta que a perda de dinamismo econômico erodiu as bases de sustentação do arco de alianças políticas que conceberam e impulsionaram o Welfare State. A extensão desse arco de alianças políticas pode ser explicada pelo fato de que o sistema de Bem-Estar Social tornou-se amplo o suficiente para que os bens e os serviços públicos estivessem à disposição não somente da população mais pobre dos países desenvolvidos ocidentais, mas também das camadas médias dessas sociedades (Flora, P. e Heidenheimer, A. (edit) (1981). Dessa forma, o seu financiamento passa a depender da continuidade do crescimento econômico, dada a amplitude e grau de cobertura de suas funções sociais. Milewsky (1997) tem interpretação semelhante a Gill (1993) quando se refere à importância do crescimento econômico para a manutenção do sistema de Bem-Estar Social, conforme se depreende desta passagem:

“É a mundialização que desestabiliza o Estado-Providência, desestrutura os mercados de trabalho, reduz a importância dos serviços públicos? O forte crescimento havia permitido a manutenção das bases do Estado-Providência, enquanto se intensificava a interpenetração dos mercados. Por outro lado, o fraco crescimento europeu a partir de meados dos anos 70 é que contribuiu para a deterioração do Estado-Providência.” (p. 130)

ambiente político estava marcado pela polarização que definia os adversários sob a Guerra Fria. A ameaça dos partidos comunistas, em plena ascensão eleitoral na Europa Ocidental, foi decisiva para a montagem do sistema de proteção social. Greider sublinha que os sistemas de Welfare State dos diferentes países são tão mais estruturados quanto mais próximos esses países se situam em relação à URSS. Os EUA são o país cujo Welfare State é o menos abrangente entre os países industrializados do Ocidente. Em livro voltado para a análise dessa questão, organizado por Flora, P. e Heidenheimer, A. (edit) (1981), são apresentados estudos que explicam de forma mais consistente do que Greider (1997) as diferenças entre os diversos sistemas de Welfare State dos países desenvolvidos ocidentais, buscando explicações nas raízes históricas da formação do Estado de Bem Estar Social nesses países.

⁷⁷ As palavras de Overbeek e Van der Pijl (1993), a respeito das mudanças de objetivos de política econômica, sob o contexto econômico-financeiro vigente a partir do final dos anos 70, merecem ser citadas: “Quando os Estados metropolitanos passaram a sincronizar políticas econômicas deflacionárias, o conceito de estado social tornou-se uma anomalia para o capital.” (p. 16)

A ampliação da mobilidade do capital produtivo e do capital financeiro, a perda de dinamismo da demanda agregada, a deterioração do perfil do gasto público (ampliação do peso dos gastos com juros) - enfim, toda a conjugação de fatores políticos, econômicos e financeiros que temos comentado, contribuíram para que os “cortes de despesas” passassem a ser tidos como elementos essenciais, segundo o discurso conservador, para a retomada do crescimento econômico. Nesse contexto, ganharam impulso os processos de privatização e de controle dos gastos com bens e serviços públicos, com impacto imediato sobre o emprego público.

Os dados da tabela 2.36 comparam a evolução do crescimento anual médio do emprego público em diferentes períodos: entre 1963 e 1973, representando os últimos 10 anos da Golden Age, quando ainda eram altas as taxas de crescimento médio anual do emprego público nos principais países capitalistas; nos períodos subsequentes selecionados, nota-se, de modo geral, uma queda gradativa do ritmo de crescimento do estoque de empregos públicos, sendo que, entre 1993 e 1999, ocorre queda (em números absolutos) do emprego público na Itália, na Alemanha e no Reino Unido (neste caso, repetindo trajetória negativa que já se verificara desde meados dos anos 80).

Tabela 2.36
Emprego público - valores absolutos e variação média por período
1963-1999

Países	emprego público (em milhares)					variação média anual por período (em %)			
	1963	1973	1985	1993	1999	73/63	85/73	93/85	99/93
Alemanha	2444	3373	4118	5623	5056	3.3	1.7	4.0	-1.8
França	3184	3996	4956	5409	5753	2.3	1.8	1.1	1.0
Itália	2037	2700	3439	3632	3482	2.9	2.0	0.7	-0.7
Reino Unido	3796	4874	5318	4321	3647	2.5	0.7	-2.6	-2.8
EUA	9214	1373	16394	18827	20109	4.1	1.5	1.7	1.1

Fonte: OCDE Statistical Compendium (1991/1).
Elaboração própria.

A tabela 2.37 apresenta toda a trajetória do estoque de emprego público e de sua participação no conjunto do emprego desde 1960 até 2000⁷⁸. Os dados mostram que, durante as décadas de 60 e de 70, houve uma rápida expansão do emprego público, tanto em termos absolutos, quanto no que se refere ao seu peso no conjunto do emprego, em

⁷⁸ Os dados de 1999 e 2000 são estimativas feitas pela OCDE.

todos os países selecionados. Esse resultado corrobora os indicadores de emprego público organizados no estudo de Rose (1985)⁷⁹. Embora se tratem de dados coletados com diferentes metodologias⁸⁰, podemos concluir que o movimento ascensional do peso do emprego público no conjunto do emprego é semelhante nos dois casos.

Os dados da OCDE para os anos 80⁸¹ demonstram que, a despeito do discurso liberal que se tornou hegemônico no período, o emprego público continuou a crescer em termos absolutos (exceto no caso do Reino Unido). Deve-se considerar, porém, que a participação do emprego público no conjunto do emprego, contrariamente do que vinha ocorrendo desde o início da década de 60, passou a aumentar apenas marginalmente na maior parte dos países europeus (na França, o aumento desse indicador deu-se em ritmo semelhante ao que vinha ocorrendo desde as décadas anteriores), tendo diminuído no Reino Unido e nos EUA. Na década de 90, porém, somente na França e nos EUA ocorreu aumento do emprego público⁸², sendo que apenas no caso francês tal aumento ainda se manifesta em aumento também do peso dessa modalidade de emprego no conjunto da ocupação.

A progressiva desaceleração do crescimento do emprego público, ocorrida especialmente a partir da década de 90, teve papel decisivo para o agravamento do problema do emprego. Especialmente na Europa o emprego público vinha tendo papel decisivo para a expansão das ocupações e para a contínua ampliação da coesão social que havia se constituído ao longo dos Anos Dourados. Conforme já comentamos ao analisarmos os dados de Rose (1985), mesmo nos momentos de auge do dinamismo capitalista de meados do século a expansão do conjunto das ocupações (emprego público mais ocupações do setor privado) deveu-se principalmente à ampliação do emprego público. Ou seja, a excelência da criação de empregos no período denominado de Anos Dourados é explicada muito mais pela ação do Estado do que propriamente pelo desempenho do mercado de

⁷⁹ Comentados no primeiro capítulo.

⁸⁰ A diferença básica é que os dados de Rose (1985) incorporam os empregados de empresas estatais.

⁸¹ Infelizmente, o estudo de Rose (1985) apresenta informações apenas até o início da década de 80 - conforme já comentamos.

⁸² Na Alemanha, nota-se um aumento abrupto do total dos empregos públicos entre 1990 e 1991, devido à incorporação dos trabalhadores da antiga Alemanha Oriental. Apesar desse salto no estoque de empregos públicos, o peso do emprego público no conjunto do emprego (então da Alemanha Unificada) cresceu pouco entre um ano e outro e, durante a década de 90, esse percentual decresceu moderadamente.

trabalho do núcleo verdadeiramente capitalista das economias desenvolvidas. Na verdade, o bom desempenho dos indicadores de emprego naquele período resultaram de uma feliz conjugação entre fatores macroeconômicos e fatores político-institucionais. A construção sócio-política do pós-guerra manteve-se intacta enquanto as economias cresciam e, nesse contexto, a expansão do emprego público teve papel fundamental para a redução da taxa de desemprego. A partir dos anos 90, entretanto, dada a persistência do contexto de falta de dinamismo econômico e o esforço das autoridades econômicas dos países europeus para se adaptarem aos critérios de Maastricht, o emprego público deixou de representar o papel que vinha exercendo nas décadas de bonança econômica do pós-guerra (e mesmo ainda durante os anos 80).

Pode-se afirmar que, à medida que o gasto público passou a encontrar obstáculos para continuar a crescer e, o que é pior, à medida que o perfil deste gasto se deteriorou, o impacto no emprego público também se fez presente. Rompeu-se, neste contexto, o papel virtuoso que havia sido desempenhado pela ocupação do setor público nos mercados de trabalho nacionais durante os Anos Dourados.

De qualquer forma, os resultados mostram que o emprego público ainda tem papel importante a desempenhar nos mercados de trabalho nacionais. O peso dessa forma de ocupação (e as características de sua relação de trabalho) ainda lhe reservam uma contribuição que pode ser decisiva para a criação de empregos nos mercados de trabalho nacionais.

No próximo subitem, faremos uma descrição da evolução dos principais indicadores dos mercados de trabalho dos países desenvolvidos a partir dos anos 80. No próximo capítulo, interpretaremos de forma mais detida os efeitos da evolução do emprego público sobre a taxa de criação de empregos nesses países⁸³.

⁸³ No último capítulo, apresentaremos exercícios que mostram a importância que o emprego público ainda tem para a criação de oportunidades ocupacionais nos países europeus e mesmo nos EUA - apesar da avassaladora sanha ideológica que tem se voltado contra essa forma de emprego nas duas últimas décadas.

Tabela 2.37

Emprego público - estoque e participação relativa no conjunto do emprego

Países selecionados

1960-2000

Anos	Alemanha		França		Itália		Reino Unido		EUA	
	Valores absolutos	% emprego total	Valores absolutos	% emprego total	Valores absolutos	% emprego total	Valores absolutos	% emprego Total	Valores absolutos	% emprego total
1960	2098250	8.1	n.d.	n.d.	1829447	9.0	n.d.	n.d.	8329000	12.7
1961	2227500	8.4	n.d.	n.d.	1895328	9.3	3660000	14.6	8575917	13.0
1962	2347750	8.9	n.d.	n.d.	1967289	9.6	3725000	14.8	8877333	13.3
1963	2444000	9.2	3184040	n.d.	2037224	10.1	3796000	15.1	9214250	13.6
1964	2539750	9.5	3268420	n.d.	2068644	10.3	3882000	15.2	9585333	13.8
1965	2627750	9.8	3345682	16.6	2100064	10.7	3971000	15.7	10063583	14.2
1966	2706000	10.1	3410746	16.8	2147700	11.2	4101000	16.2	10764167	14.8
1967	2777000	10.8	3465643	17.1	2190269	11.3	4260000	17.1	11383417	15.3
1968	2802750	10.9	3542906	17.4	2263244	11.6	4353000	17.5	11833917	15.6
1969	2859000	10.9	3646601	17.7	2339260	12.1	4395000	17.7	12192583	15.7
1970	2978000	11.2	3745212	18.0	2364599	12.2	4490000	18.1	12551833	16.0
1971	3113000	11.7	3835691	18.3	2499400	12.9	4618000	18.9	12879250	16.2
1972	3264250	12.2	3918037	18.5	2591800	13.6	4741000	19.3	13330917	16.2
1973	3373250	12.5	3996316	18.6	2700300	14.0	4874000	19.4	13727333	16.1
1974	3483250	13.0	4053247	18.8	2775700	14.1	4896000	19.5	14166500	16.3
1975	3583250	13.8	4126443	19.2	2848000	14.4	5214000	20.8	14679167	17.1
1976	3644000	14.1	4215905	19.5	2947300	14.8	5319000	21.4	14870167	16.8
1977	3678000	14.2	4288085	19.6	3048500	15.2	5275000	21.2	15129083	16.4
1978	3764000	14.4	4380597	20.0	3096400	15.3	5296000	21.1	15673417	16.3
1979	3863000	14.5	4422380	20.1	3161200	15.5	5384000	21.2	15950333	16.1
1980	3929000	14.6	4445356	20.2	3193700	15.4	5349000	21.3	16242750	16.4
1981	3991000	14.8	4533801	20.7	3260300	15.8	5318000	21.9	16032417	16.0
1982	4025000	15.1	4651729	21.2	3303100	16.1	5265000	22.1	15834417	15.9
1983	4053500	15.4	4759693	21.7	3323300	16.2	5290000	22.3	15867750	15.7
1984	4066000	15.5	4828721	22.2	3390900	16.5	5301000	21.8	16023750	15.3
1985	4118000	15.5	4955900	22.8	3438900	16.7	5318000	21.7	16394250	15.3
1986	4182250	15.6	5057400	23.2	3471100	16.7	5347000	21.7	16691500	15.2
1987	4226000	15.6	5082900	23.2	3543700	17.1	5374000	21.3	17007917	15.1
1988	4247000	15.6	5110100	23.1	3602400	17.3	5404000	20.6	17383250	15.1
1989	4273250	15.5	5118400	22.8	3621600	17.4	5254000	19.5	17779083	15.2
1990	4305250	15.1	5128100	22.6	3627700	17.3	5267000	19.5	18306333	15.4
1991	5810250	15.9	5179400	22.9	3642700	17.2	5125000	19.5	18406083	15.6
1992	5755500	16.1	5277500	23.5	3658500	17.4	4908000	19.1	18640417	15.7
1993	5623250	16.0	5409400	24.3	3632400	17.7	4321000	16.9	18827167	15.7
1994	5523750	15.8	5467800	24.6	3602700	17.9	3865000	15.0	19110333	15.5
1995	5409250	15.5	5512700	24.6	3573600	17.9	3714000	14.2	19293250	15.4
1996	5319750	15.5	5567400	24.8	3548300	17.7	3649000	13.8	19403250	15.3
1997	5195000	15.3	5610900	24.9	3506300	17.5	3644109	13.6	19561333	15.1
1998	5072039	14.9	5672564	24.9	3491352	17.3	3644109	13.5	19816152	15.1
1999	5055588	14.8	5753415	24.9	3482274	17.2	3647024	13.6	20109105	15.3
2000	5040316	14.7	5833449	24.9	3484015	17.2	3651035	13.6	20441460	15.4

Fonte: OCDE Statistical Compendium (1991/1).

2.4 DETERIORAÇÃO DOS MERCADOS DE TRABALHO A PARTIR DOS ANOS

80

A partir dos anos 80, o desemprego passou a ser entendido como um grave problema nas sociedades capitalistas avançadas. Devemos destacar que a deterioração dos mercados nacionais de trabalho não se resumiu a uma piora considerável das taxas de desemprego, mas também a outros fatores, a saber: (a) deterioração do perfil do desemprego; (b) deterioração do perfil ocupacional; (c) deterioração dos salários reais e (d) deterioração do perfil distributivo.

Neste item, faremos uma descrição do comportamento de indicadores relacionados a esses quatro fatores de deterioração dos mercados de trabalho dos principais países capitalistas europeus e dos EUA. O objetivo é descrever os efeitos, sobre os indicadores de mercado de trabalho, do esgotamento da ordem monetário-financeira de Bretton Woods e do conseqüente rompimento da construção sócio-política constituída no pós-guerra.

2.4.1 Deterioração do perfil do desemprego

Uma das características mais dramáticas do desemprego na União Européia é a alta incidência do fenômeno do desemprego de longa duração, ou seja, aquele em que a pessoa permanece um ano ou mais desempregada (tabela 2.38).

As informações disponíveis mostram que na Alemanha, na França e na Itália a taxa de desemprego de longa duração (medida em relação à população economicamente ativa) aumentou entre 1991 e 1997. No caso francês, o peso dessa modalidade de desemprego no conjunto do desemprego aumentou mesmo quando a taxa de desemprego ensaiou uma trajetória descendente depois de 1996 - revelando a complexidade do problema, que já se explicita há décadas⁸⁴. Olhando-se as informações para o agregado União Européia, percebe-se que o peso do desemprego de longa duração no conjunto do desemprego aumentou entre 1991 e 1997. O desempenho deste indicador no Reino Unido, porém, tem declinado nos anos 90.

⁸⁴ Estudo publicado pela OECD (Études Économiques, France, 1997) cita dados do INSEE segundo os quais a duração média do desemprego na França aumentou de 8,7 meses em 1970, para 11,6 meses em 1980 e 15,1 meses em 1996.

Apesar das limitações das informações disponíveis⁸⁵, o que os dados da tabela 2.38 parecem sugerir é que o comportamento do desemprego de longa duração tem promovido uma deterioração progressiva do perfil do desemprego⁸⁶ nos anos 90 (pelo menos até 1998) na Europa Continental.

Tabela 2.38

Evolução da taxa de desemprego de longa duração e de sua proporção no desemprego total

Países selecionados

1975-1998

em %

Países e indicadores	1975	1985	1990	1991	1994	1996	1997	1998
UNIÃO EUROPÉIA (E15)								
Taxa de desemprego(1)	3.7	9.9	7.7	8.2	11.1	10.8	10.6	10.0
Desemp. longa duração (2)	n.d.	5.3	3.9	3.7	5.3	5.2	5.2	4.9
Particip. longa duração(3)	n.d.	53.5	50.6	45.1	47.7	48.1	49.1	49.0
ALEMANHA								
Taxa de desemprego(1)	3.5	7.2	4.8	5.6	8.4	8.9	9.9	9.4
Desemp. longa duração (2)	n.d.	3.4	2.2	1.7	3.7	4.3	5.0	4.9
Particip. longa duração(3)	n.d.	47.2	45.8	30.4	44.0	48.3	50.5	52.1
FRANÇA								
Taxa de desemprego(1)	3.9	10.1	8.9	9.5	12.3	12.4	12.3	11.7
Desemp. longa duração (2)	n.d.	4.7	4.0	4.1	4.6	4.7	4.9	4.9
Particip. Longa duração(3)	n.d.	46.5	44.9	43.2	37.4	37.9	39.8	41.9
ITÁLIA								
Taxa de desemprego(1)	4.8	8.5	9.1	8.8	11.4	12.0	12.1	12.2
Desemp. Longa duração (2)	n.d.	5.6	6.4	6.1	7.0	7.9	8.0	8.3
Particip. Longa duração(3)	n.d.	65.9	70.3	69.3	61.4	65.8	66.1	68.0
REINO UNIDO								
Taxa de desemprego(1)	3.2	11.5	7.0	8.8	9.6	8.2	7.0	6.3
Desemp. Longa duração (2)	n.d.	5.5	2.5	2.6	4.4	3.3	2.7	2.1
Particip. Longa duração(3)	n.d.	47.8	35.7	29.5	45.8	40.2	38.6	33.3

Fonte: Comissão Europeia, 1999 (L'emploi en Europe). Elaboração própria.

(1) taxa de desemprego em percentual da população economicamente ativa.

(2) desemprego de longa duração em relação à pop. econ. ativa (desemprego de longa duração: mais de um ano)

(3) peso do desemprego de longa duração no conjunto do desemprego.

Nota: a partir de 1991 (inclusive) estão incluídos os dados da ex-Alemanha Oriental.

⁸⁵ Infelizmente, as publicações regulares da OCDE não têm tido o cuidado de apresentar, com regularidade, dados mais desagregados do perfil do desemprego segundo seu tempo de duração, conforme os dados que o INSEE publica para a França.

⁸⁶ Poderíamos ainda detalhar outros aspectos do perfil do desemprego, cruzando dados por gênero, idade (o aumento do desemprego dos jovens é um dos principais problemas sociais que afligem a Europa) ou por setor de atividade, mas não é necessário avaliar os dados de desemprego a esse nível de detalhamento para cumprir os objetivos propostos nesta tese.

2.4.2 Deterioração das ocupações

A taxa média anual de crescimento no emprego das décadas mais recentes tem apontado resultados piores do que nos Anos Dourados nos países europeus (tabela 2.39). A dimensão da deterioração das ocupações, porém, não pode ser devidamente avaliada se apenas os dados agregados são submetidos à análise.

TABELA 2.39
Evolução do total de empregos por períodos
Países selecionados
1950-1998

Países	Total do emprego (em milhares)				TMA (*)		
	1950	1973	1992	1998	1950-1973	1973-1992	1992-1998
EUA	61651	88868	118000	131000	1,6	1,5	1,8
Reino Unido	22400	25076	25701	27030	0,5	0,1	0,8
Alemanha (**)	21164	26849	29141	27243	1,0	0,4	-1,1
França	19092	21158	22504	22807	0,5	0,3	0,2
Itália	18536	22708	20988	20126	0,9	-0,3	-0,7

Fonte: Maddison (1989) e, para 1992 e 1998, OCDE Statistical Compendium (1999/1).

(*)Taxa média anual de crescimento do estoque de empregos por período (em %).

(**) dado de 1998 exclui valor estimado de empregados provenientes da antiga Alemanha Oriental.

O que se tem observado nos últimos anos é que a ampliação do desemprego e a perda de dinamismo econômico têm ocorrido paralelamente a uma contínua deterioração da qualidade das ocupações, conforme demonstra a evolução de indicadores do peso, no conjunto das ocupações, dos diferentes tipos de ocupação segundo os diferentes contratos de trabalho. Em outras palavras, o que se tem observado é que, a partir da década de 80, começou a se reverter a trajetória de ampliação do peso do trabalho assalariado “formal” (ou seja, de acordo com o *standard employment relation*) que havia se desenvolvido durante os Anos Dourados.

Os dados da tabela 2.40 revelam a deterioração das ocupações, indicando que as respectivas parcelas do emprego por tempo-parcial e do trabalho sob contrato de duração determinada têm aumentado no conjunto da ocupação desde o início da década de 80, quer seja tomando-se a União Européia em conjunto, ou os 4 principais países europeus isoladamente.

Tabela 2.40

Participação do emprego em tempo-parcial e do emprego sob contrato de duração determinada no conjunto dos ocupados

União Européia e principais países europeus

1980-1998

em % da ocupação total

Países e indicadores	1980	1990	1991	1994	1996	1997	1998
União Européia (E15)							
Tempo-parcial	13.0	13.7	13.7	15.6	16.4	16.9	17.4
Contrato de duração determinada	8.4	10.3	10.4	11.0	11.8	12.2	12.8
Alemanha							
Tempo-parcial	12.8	15.2	14.1	15.8	16.5	17.5	18.3
Contrato de duração determinada	10.0	10.5	10.1	10.3	11.1	11.7	12.3
França							
Tempo-parcial	10.9	11.9	12.1	14.9	16	16.8	17.3
Contrato de duração determinada	4.7	10.5	10.2	11.0	12.6	13.1	13.9
Itália							
Tempo-parcial	5.3	4.9	5.5	6.2	6.6	7.1	7.3
Contrato de duração determinada	4.8	5.2	5.4	7.3	7.5	8.2	8.6
Reino Unido							
Tempo-parcial	21.2	21.7	22.2	23.8	24.6	24.9	24.9
Contrato de duração determinada	7.0	5.2	5.3	6.5	7.1	7.4	7.1

Fonte: Comissão Européia (1999) (L'emploi en Europe).

Nota: a partir de 1991 (inclusive), os dados incorporam informações da ex-Alemanha Oriental.

A tabela 2.41 revela outra faceta do processo de precarização pelo qual passaram os mercados de trabalho de alguns dos principais países europeus na década de 80 (infelizmente, o tipo de informação apresentado não está disponível para a década de 90). Os dados da França e da Alemanha mostram não apenas um aumento da parcela do emprego temporário (ou seja, contrato de trabalho de duração determinada) no conjunto do emprego assalariado, mas também que esse fenômeno ocorreu nos diferentes setores da atividade econômica (inclusive na administração pública). No caso italiano, esta modalidade de emprego ampliou sua participação na indústria de transformação, repetindo o que ocorria na França e na Alemanha.

Por fim, é muito importante ressaltar que toda a situação de precariedade descrita pela deterioração do perfil do desemprego e de sua expansão, pela ampliação da precariedade das ocupações e ainda pela evolução pífia dos salários reais médios nos anos mais recentes (conforme veremos logo a seguir), tem gerado um outro fenômeno no interior dos mercados de trabalho nacionais: a ampliação do número de trabalhadores que acumulam mais de uma ocupação. Nem a OECD e nem a OIT apresentam uma série

estatística sobre este fenômeno e portanto deve-se buscar em estudos especiais os dados para retratá-lo.

TABELA 2.41

Participação percentual do emprego temporário (*)
no conjunto do emprego assalariado e em alguns setores de atividade

	Conjunto do emprego assalariado	Indústria Manufatureira	Serviços financ., imobiliários e for- nec.a empresas	Outros serviços	Administração pública
Alemanha					
1985	10.0	7.7	9.0	13.9	12.4
1987	11.6	8.8	10.0	15.8	16.2
1989	11.0	8.2	10.1	15.4	15.9
França					
1983	3.3	3.7	3.8	2.4	0.7
1985	4.7	4.2	4.9	5.1	3.8
1987	7.1	6.0	6.5	9.1	6.3
1989	8.5	8.9	7.5	9.5	5.9
Reino Unido					
1983	5.5	2.7	3.7	7.9	4.0
1985	5.7	3.0	4.0	8.9	5.2
1987	6.3	3.1	4.8	9.8	7.4
1989	5.4	2.7	4.1	8.8	3.2
Itália					
1983	6.6	2.2	1.9	6.5	2.3
1985	4.8	2.1	1.7	6.0	2.0
1987	5.4	2.6	3.8	5.8	1.9
1989	6.3	3.7	4.3	7.0	2.3

Fonte: OCDE (1991), pág. 52.

(*) os dados correspondem aos assalariados. Representam as médias anuais calculadas em enquetes mensais de população ativa. Os trabalhadores temporários compreendem os assalariados Temporários (aqueles empregados por um período de ao menos um mês a um ano) ou trabalhadores Empregados por jornada ou por menos de um mês.

As tabelas 2.42 e 2.43 apresentam, respectivamente, dados de um estudo especial da OECD⁸⁷ sobre os EUA e dados regulares da Employment Gazette (publicação que não apresenta, com relação a esse indicador - trabalhadores com mais de uma ocupação -, séries estatísticas de outros países que não a Grã-Bretanha).

⁸⁷ Cf. OECD (1996d). Infelizmente, outros estudos publicados por essa série para os demais países da OECD não trazem estatísticas dos chamados “empregos múltiplos”, ou seja, pessoas que acumulam, ao mesmo tempo, mais de uma ocupação.

TABELA 2.42

Ocupação em tempo-parcial e ocupados com mais de uma ocupação
Estados Unidos
1968 –1995

	Ocupação em tempo parcial (%)			
	1968-1969	1978-1979	1988-1989	1995
Conjunto dos empregados	15.2	17.6	18.3	19.0
Voluntário	12.7	13.9	13.8	15.3
Involuntário	2.6	3.7	4.5	3.7
Empregados 16 a 19 anos	51.7	54.4	64.1	68.1
Voluntário	45.7	45.7	54.2	61.2
Involuntário	6.0	8.7	9.9	6.9
Homens, acima de 20 anos	5.4	6.9	8.5	8.8
Voluntário	3.8	4.5	5.1	5.7
Involuntário	1.7	2.4	3.4	3.1
Mulheres, acima de 20 anos	23.5	24.7	23.8	23.9
Voluntário	20.2	20.1	18.7	19.9
Involuntário	3.2	4.5	5.1	4.0
Ocupados com mais de uma ocupação (em %)				
	1970	1979	1989	1995
Total	5.2	4.9	6.2	6.2
Homens	7.0	5.8	6.4	6.1
Mulheres	2.2	3.8	5.9	6.2
Mulheres (% em rel. total)	15.7	29.8	43.0	46.2

Fonte: OECD - Economic Survey - 1995-1996.

(*) como percentual do conjunto do emprego não-agrícola, entre aqueles com trabalho.

A tabela 2.42 mostra que, entre 1970 e 1995, aumentou a parcela de trabalhadores do mercado de trabalho americano que apresentam mais de uma ocupação. Entre essas pessoas, o aumento do peso das mulheres merece destaque, o que pode estar revelando uma ampliação das necessidades de participação da mulher (através da “multiplicação de jornadas de trabalho”) no mercado de trabalho por motivos financeiros (aumento da renda da família). Ainda pode ser destacado que, na parte de cima da tabela, fica claro que, nos EUA, o peso do trabalho por tempo-parcial (inclusive o involuntário) no conjunto dos ocupados é maior, nos anos 80 e 90, do que era no final dos anos 60.

Na tabela 2.43, confirma-se para a Grã-Bretanha o mesmo fenômeno ocorrido nos EUA: houve não somente uma ampliação não-desprezível do peso da ocupação em tempo-parcial, como também um aumento significativo da participação de trabalhadores com uma segunda ocupação. Pelo que indicam os dados reunidos até aqui, parece estar havendo uma ampliação expressiva do número de pessoas (pelo menos nos EUA e na Grã-Bretanha) que

busca, no mercado de trabalho, uma segunda ocupação, que muitas vezes apresenta condições de trabalho mais precárias (jornada reduzida, informalidade da relação de trabalho etc.) e remuneração baixa e/ou incerta ao longo do tempo (pode acontecer de ambas as ocupações do mesmo trabalhador apresentarem essas características⁸⁸). O aumento médio do tempo do desemprego, as maiores restrições existentes para as condições de acesso ao mecanismos de seguro-desemprego (bem como a redução média das remunerações e do número de parcelas pagas), o longo tempo na informalidade e por fim a deterioração dos rendimentos médios reais do trabalho podem estar entre as causas do aumento do peso dos trabalhadores que possuem uma segunda ocupação nos EUA e na Grã-Bretanha.

Tabela 2.43

Participação das pessoas com segunda ocupação e das pessoas

com ocupação em tempo parcial

Base=conjunto dos ocupados (*)

Grã-Bretanha

1984-1995

GRÃ-BRETANHA	Total de	Total de	Total de	Participação	Participação
	Pessoas com	Pessoas com	Pessoas com	relativa da ocup.	relativa das
	ocupação em	ocupação em	segunda	tempo-parcial	com segunda
	tempo-integral	tempo-parcial	ocupação	no conjunto	ocupação no
				dos ocupados	conj. dos ocup.
	(1)	(1)	(2)	(em %)	(em %)
Primavera de 1984	18398	4954	698	21.2	3.0
Primavera de 1985	18632	5102	778	21.5	3.3
Primavera de 1986	18601	5212	813	21.9	3.4
Primavera de 1987	18771	5453	834	22.5	3.4
Primavera de 1988	19437	5640	960	22.5	3.8
Primavera de 1989	20217	5736	1054	22.1	4.1
Primavera de 1990	20352	5817	1073	22.2	4.1
Primavera de 1991	19774	5821	1074	22.7	4.2
Primavera de 1992	19267	5932	970	23.5	3.8
Primavera de 1993	18897	6004	1037	24.1	4.2
Primavera de 1994	18933	6152	1142	24.5	4.6
Primavera de 1995	19163	6183	1280	24.4	5.1

Fonte: Employment Gazette, varios anos. Elaboração propria.

(1) numero total de pessoas cujo emprego principal é em tempo integral ou em tempo-parcial, segundo o julgamento das próprias pessoas em relação à sua inserção no mercado de trabalho.

(2) numero de pessoas com uma segunda ocupação entre aquelas incluídas nas colunas anteriores.

(*) não sazonalmente ajustado.

⁸⁸ OECD (1996c) comenta que, no caso dos homens, muitas vezes tratam-se de situações em que o trabalhador procura uma segunda ocupação como forma de completar a renda recebida na ocupação principal, de tempo integral; no caso das mulheres, é mais comum a situação em que são acumulados dois empregos de tempo parcial.

2.4.3 Deterioração dos salários

O resultado do cenário adverso para o emprego descrito até aqui afetou também a evolução dos níveis salariais. Nas duas últimas décadas, tem-se verificado um cenário de crescentes dificuldades de recuperação do real poder de compra dos mesmos e um aumento sem precedentes, desde o pós-guerra, das desigualdades salariais.

A tabela 2.27, do item 2.2, mostrou a deterioração do salário horário real na indústria de transformação, ocorrida especialmente a partir de 1979. Os dados apresentados mostraram especialmente que o comportamento das remunerações nas duas últimas décadas contrasta com a trajetória das mesmas durante os Anos Dourados.

Deve-se ressaltar, porém, que a deterioração salarial não se restringiu apenas ao setor industrial. A tabela 2.44 mostra que, nos cinco principais países capitalistas ocidentais, a remuneração média do trabalho, para o conjunto dos ocupados dos principais mercados de trabalho nacionais, tem crescido a taxas cada vez menores nas últimas décadas. Na década de 90, houve até casos de redução do valor médio anual da remuneração por empregado.

Tabela 2.44

Remuneração total real por empregado (**)

Variação média real anual por período

1960-1998

País	1960-1970	1970-1980	1980-1990	1990-1998	1990-1995	1995-1998
Alemanha	5.76	3.21	1.21	-0.19	-0.51	0.23
França	4.12	3.27	1.14	1.04	0.83	1.39
Itália	7.01	3.64	1.31	-0.04	-0.11	0.07
Reino Unido	3.69	2.55	2.35	0.86	-0.06	2.42
EUA	2.35	0.77	0.35	0.95	0.35	1.96

Fonte: OCDE Economic Outlook, (OCDE Statistical Compendium). Elab. Própria.

(*)nos casos de Reino Unido e França, a primeira coluna refere-se ao período 1965-1970.

(**)real total compensation per employee.

Muitos fatores poderiam ser invocados para explicar o comportamento decepcionante dos salários. Alguns são de difícil constatação empírica, mas, sem dúvida, a deterioração da conjuntura macroeconômica e a ampliação do desemprego têm papel importante para explicar tal fenômeno. A ampliação das formas precárias de ocupação, além da concentração funcional da renda, que teve forte impulso na década de 80 e que

continuou a ocorrer durante os anos 90⁸⁹, também devem ter tido um papel importante para a evolução dos níveis de rendimentos descrita na tabela 2.44. Por fim, e não menos importante, pode-se ressaltar que o progressivo desmonte de mecanismos institucionais que haviam sido criados no imediato pós-guerra (e mesmo durante os anos 70 e 80) também afetou a evolução dos salários nos últimos anos. Entre os casos mais conhecidos, podem ser citados a extinção dos mecanismos de indexação dos salários que durante muito tempo os protegeu da inflação⁹⁰ e as formas de negociação salarial entre empresas e sindicatos, que foram progressivamente sendo substituídas por formas diretas de negociação entre empresas e seus respectivos trabalhadores. Ademais, essas formas de negociação deixaram progressivamente de incorporar os ganhos de produtividade do trabalho aos salários, o que contribuiu decisivamente para o comportamento decepcionante destes.

O contexto macroeconômico recessivo e a diminuição da taxa de sindicalização verificada nos últimos tempos, além do incessante fortalecimento do comportamento (estimulado pelo triunfo do pensamento liberal) desmobilizador da classe trabalhadora, contribuíram para que as formas de proteção salarial e de centralização das negociações, conquistadas durante os chamados Anos Dourados, pudessem ser removidas com relativa facilidade pelos Estados Nacionais, muitas vezes sob os aplausos de segmentos do patronato de setores produtivos crescentemente afetados pela crise econômica. No caso dos países europeus, em particular, o alibi da introdução da moeda única (especialmente nos anos que a precederam, durante os quais os países precisaram se adaptar às metas que haviam sido definidas em Maastricht) permitiu que fosse criado um ambiente de

⁸⁹ Conforme veremos no próximo subitem.

⁹⁰ A Itália é o exemplo mais conhecido de mecanismos de indexação, mas eles estiveram presentes em diversos outros países. Conjugados a mecanismos de negociação coletiva entre empresas e sindicatos, as formas de indexação salarial puderam garantir, especialmente em momentos em que o desemprego ainda não era elevado, aumentos reais de salários em alguns setores de atividade mais organizados. A generalização desses aumentos para categorias menos organizadas esteve muitas vezes garantida pela legislação e/ou pela conjuntura política de cada país (na França, por exemplo, a taxa de sindicalização não é muito alta, mas o Estado garante que conquistas obtidas em categorias específicas sejam estendidas para o conjunto dos trabalhadores). À medida que os mercados de trabalho nacionais foram sendo atingidos por diversas medidas desregulamentadoras, tanto as formas de indexação, em particular, quanto os mecanismos de negociação e de generalização das conquistas sindicais, de modo geral, foram sendo progressivamente flexibilizados. A evolução dos salários, então, passou a ser crescentemente influenciada pelas “forças de mercado”, o que é particularmente nefasto em ambiente macroeconômico marcado pelo crescimento econômico pífio e por um desemprego elevado. Vale também salientar que a repressão ao valor do salário-mínimo teve também um importante papel, especialmente para o aumento da desigualdade salarial.

convencimento mais propício para a introdução de medidas desregulamentadoras, que em décadas passadas teriam sido de difícil aceitação política (Concialdi, 1999).

Em suma, as estratégias de desregulamentação conduzidas pelos Estados Nacionais foram particularmente nefastas para a evolução dos salários pois aconteceram em conjuntura de perda de dinamismo econômico (especialmente nos anos 90) e alta taxa de desemprego. Os sindicatos de trabalhadores, especialmente a partir dos anos 80, passaram a encontrar crescentes obstáculos de natureza macroeconômica, política e institucional para sua atuação, sendo levados a adotar estratégias defensivas que não conseguiram reverter a trajetória dos salários (Mattoso, 1995). A apresentação de informações de alguns casos nacionais pode ilustrar melhor o que temos afirmado.

A tabela 2.45 refere-se ao caso francês. Os dados mostram que, tomando-se o conjunto dos assalariados, as características mais gerais da evolução dos salários reais são semelhantes às que foram apontadas na tabela 2.27 (item 2.2). Ou seja, enquanto nas décadas de 50 e 60, e mesmo na de 70 (com menor ênfase), os salários médios cresceram significativamente, a partir da década de 80 a trajetória se altera fortemente e o salário médio fica praticamente estagnado.

TABELA 2.45
Evolução dos salários na França entre 1951 e 1994 (*)

Indicadores de	1951	1967	1978	1984	1994	Taxa variação p/ período (**)		
						67/51	84/67	94/84
Salário líquido								
Salário médio	35130	71400	108250	108660	116500	4.5	2.7	0.4
Salário mínimo	19420	24190	50280	56210	56950	1.4	5.4	0.1
Salário do 1.o decil	16720	29080	52990	56220	58500	3.5	4.2	0.2
Salário mediano	29550	57280	89190	89990	96340	4.2	2.9	0.4
Salário do 9.o decil	56860	118710	174760	173930	191750	4.7	2.4	0.6
1.o decil/9.o decil	0.294	0.245	0.303	0.323	0.305	-1.1	1.7	-0.4

Fonte: Lipietz (1997).

(*) valores em francos constantes de 1994.

(**) crescimento percentual médio anual por período.

A tabela 2.46, ilustrativa do caso americano, revela que a trajetória de redução dos rendimentos médios reais vem ocorrendo desde 1970, e tal fenômeno ocorre tanto quanto é considerado o conjunto dos ocupados, quanto no caso específico dos assalariados da manufatura.

Resta verificar se esses movimentos foram iguais em todos os estratos de renda dos mercados de trabalho.

TABELA 2.46

Rendimentos médios semanais (*)

Estados Unidos

1970-1995

Setor de Atividade	1970	1980	1985	1990	1991	1992	1994	1995	variação perc. média anual por período		
									70-80	80-90	90-95
Total	298	275	271	259	256	255	257	255	-0.80	-0.60	-0.31
Manufacturing	332	337	350	332	328	329	337	333	0.15	-0.15	0.06

Fonte: US Bureau of labour Statistiques; Employment and Earnings; apud Statistical Abstract of the US (vários anos).

(*) em dólares constantes de 1982.

2.4.4 Deterioração do perfil distributivo

A conjuntura macroeconômica adversa, o aumento do desemprego e a deterioração do perfil das ocupações não afetaram simplesmente a evolução dos níveis de rendimentos do trabalho, mas também a sua distribuição. Mais do que isso, as novas estratégias das empresas diante dos novos padrões de concorrência, ao lado do enfraquecimento da ação sindical, em ambiente de contínua degradação dos mecanismos institucionais que haviam permitido uma redução significativa das desigualdades pessoais e funcionais da renda durante o pós-guerra, levaram também a uma ampliação da divergência entre as trajetórias da produtividade e a dos salários reais desde pelo menos a década de 80, reduzindo, assim, a participação salarial no valor agregado.

Esse conjunto de fatores afetou a distribuição de renda nas economias capitalistas avançadas. Essa ampliação das desigualdades assumiu diversas formas a partir dos anos 80, conforme veremos a seguir.

Antes de mais nada, é importante mostrar que a partir da década de 80 diminuiu a participação salarial na renda⁹¹. Esse movimento foi mais intenso nos anos 80, mas continuou a ocorrer na década de 90 - tanto na União Européia como nos EUA (tabela 2.47).

⁹¹ Refere-se à remuneração total dos assalariados (entendida como a soma do salário “direto” e do salário “indireto”) em relação ao valor adicionado. A participação salarial no valor adicionado aumenta quando os ganhos salariais superam os ganhos de produtividade do trabalho.

Deve-se ressaltar, ainda, que mesmo se tomarmos apenas a distribuição da renda do trabalho, podemos verificar que houve uma ampliação da desigualdade desde pelo menos a década de 70 (em alguns casos nacionais, esse movimento ocorre apenas a partir dos anos 80). Para isso, contribuíram de forma decisiva algumas mudanças institucionais ocorridas nestes últimos anos, como, por exemplo, a repressão ao valor do salário mínimo real.

TABELA 2.47

Participação salarial na renda

Europa e EUA

Países	1980	Var. 80-90	1990	var. 90-98	1998
Alemanha	74.5	-6.8	67.7	-2.7	65.0
França	76.4	-8.0	68.4	-1.6	66.8
Itália	72.6	-0.4	72.2	-5.4	66.8
Reino Unido	72.2	0.7	72.9	-1.8	71.1
União Européia	76.0	-5.1	70.9	-2.7	68.2
EUA	70.5	-1.5	69.0	-0.2	68.8

Fonte: EUROSTAT.

A tabela 2.45 ilustra a concentração da renda do trabalho na França. No caso dos Estados Unidos, verifica-se movimento semelhante ao francês (deve-se destacar que, no caso americano, esse movimento de ampliação das desigualdades vem ocorrendo há mais tempo). A tabela 2.48, por sua vez, mostra que, desde 1973, o salário mediano real do conjunto dos assalariados americanos tem diminuído. A queda do salário real nos EUA, entretanto, é mais acentuada na base da pirâmide distributiva. Entre os 25% mais ricos dos assalariados americanos (e somente neste estrato de rendimento), pôde-se verificar uma variação positiva do salário real médio se considerarmos o período 1973-1993 em seu conjunto. Chama a atenção, porém, o fato de que nos anos mais recentes assinalados pela tabela, 1989-1993, houve também queda do salário real médio deste estrato de renda – mas, ainda assim, essa queda foi menos pronunciada do que a verificada na mediana e no segundo quintil. Ou seja, houve, nas três últimas décadas, uma acentuada ampliação das desigualdades salariais no mercado de trabalho americano, especialmente por causa da forte queda dos salários mais baixos nos anos 80. No início dos anos 90, toda a estrutura salarial continuou a se deprimir, no contexto da recessão que acometeu a economia americana. Essa queda, de toda forma, continuou apresentando caráter desigual e consolidou a trajetória de ampliação das desigualdades salariais que tomam curso nessa economia desde o início da

década de 70 (pelo menos). A trajetória do salário-mínimo americano contribuiu para esse quadro perverso. Estudo publicado pela OECD (1997c) mostra que o salário-mínimo dos EUA correspondia, em 1970, a 49,6% do salário médio do mercado de trabalho americano; em 1992, o salário-mínimo era igual a cerca de 40,2% do salário médio e, em 1996, havia baixado para apenas 37,1%.

TABELA 2.48

Salários reais brutos por quintis

Em dólares de 1993, salários horários (*)

Estados Unidos

1973-1993

Anos	primeiro quartil	segundo quartil	Mediana	terceiro quartil	quarto quartil
1973	6.9	9.3	10.8	12.3	16.2
1979	6.8	9.2	10.4	12.3	16.7
1989	6.1	8.7	10.2	11.8	16.8
1993	6.1	8.5	9.9	11.7	16.6
Período	Variação percentual				
1973-1979	-1.0	-1.3	-3.0	-0.1	3.2
1979-1989	-10.3	-5.5	-2.1	-4.1	0.4
1989-1993	-0.6	-2.4	-2.6	-0.8	-0.9
1973-1993	-11.7	-9.0	-7.5	-4.9	2.7

Fonte: Mishel e Bernstein (1994); apud CEPII (1997).

(*) limites superiores das frações, ou seja, em 1973, por exemplo, os 20% mais

pobres assalariados americanos recebiam menos de 6,9 dólares por hora;

os 20% mais ricos recebiam ao menos 16,2 dólares.

As tabelas 2.49 e 2.50 revelam que aumentou a desigualdade de renda do trabalho respectivamente na Alemanha e no Reino Unido desde a década de 70 (no caso do Reino Unido, os dados mostram que tal fato ocorre tanto para os homens quanto para as mulheres).

Tabela 2.49

Indicadores de desigualdade de rendimentos na República Federal da Alemanha

1973-1990

Parcela de renda	1973	1978	1983	1985	1987	1990
Apropriada por quintil e Coeficiente de Gini						
Coeficiente de Gini	0.3256	0.3333	0.3452	0.3743	0.3693	0.3693
Primeiro quintil	4.85	4.41	4.25	3.42	3.72	3.63
Segundo quintil	13.08	13.04	12.76	11.61	11.72	11.98
Terceiro quintil	19.82	19.91	19.46	18.99	18.93	18.94
Quarto quintil	24.96	24.94	24.58	25.09	25.05	24.71
Quinto quintil	37.29	37.70	38.95	40.87	40.49	40.72

Fonte: Hauser e Becker (1997).

Embora com indicadores diferentes, as tabelas da Alemanha e do Reino Unido revelam um inequívoco aumento das desigualdades de rendimentos do trabalho nas 3 últimas décadas, contrastando com a melhoria do perfil distributivo que havia ocorrido durante os Anos Dourados (conforme mostramos no primeiro capítulo desta tese).

TABELA 2.50

Evolução da estrutura de rendimentos do Reino Unido

Rendimentos por estratos como percentual do rendimento mediano

1968-1994

Ano	HOMENS				MULHERES			
	Decil inferior	Quartil inferior	Quartil superior	Decil superior	Decil inferior	Quartil inferior	Quartil superior	Decil superior
1968	65.7	80.0	126.7	161.4	67.0	80.0	129.7	171.2
1978	66.8	80.6	125.1	157.9	69.1	82.2	125.3	161.4
1982	64.5	79.0	129.8	168.1	66.9	79.7	129.4	169.0
1988	59.0	75.5	134.0	178.3	63.4	77.2	136.6	177.5
1990	58.3	74.9	134.6	181.1	62.5	76.7	137.9	178.6
1992	57.5	74.1	135.8	183.9	61.1	76.4	140.0	183.2
1993	57.4	74.2	137.0	186.2	60.5	75.9	139.5	181.5
1994	57.5	73.9	136.6	186.0	60.6	76.1	139.5	182.1

Fonte: Royal Commission on the Distribution of Income and Wealth, New Earnings Survey, 1990; apud

Champemowne e Cowell (1998). Dados selecionados.

Portanto, pelos indicadores apresentadas até aqui, pôde-se constatar um inequívoco processo de concentração funcional da renda criada nas economias capitalistas desde a década de 70 e também uma ampliação das desigualdades de rendimentos do trabalho em mercados de trabalho de diversos países.

A deterioração das condições de funcionamento dos mercados de trabalho criou as condições para que a ampliação das desigualdades assumisse diferentes feições. Concialdi (1999) chama a atenção para esse fato, lembrando que muitas vezes os indicadores mais usuais de desigualdade de rendimentos acabam subestimando a real dimensão da ampliação deste fenômeno. Segundo o autor, ao incluir apenas os trabalhadores em jornada de trabalho completa, os indicadores mais tradicionais de desigualdade salariais não captam o efeito que as mudanças na estrutura ocupacional promovem para ampliação da desigualdade. Ou seja, o aumento pronunciado que vem ocorrendo, na maioria dos países capitalistas avançados, do peso da ocupação por tempo-parcial, também é uma correia transmissora de desigualdades, pois estes trabalhadores não só recebem geralmente um salário inferior à

média dos ocupados em tempo integral⁹², como também porque a duração de seu emprego é menor. Dessa forma, as menores taxas de remuneração do trabalho e a condição mais efêmera de inserção desses trabalhadores nos mercados de trabalho são fatores que se agregam aos demais fatores arrolados anteriormente para incrementar a desigualdade salarial desde a década de 70.

Ainda outro fator importante de ampliação de desigualdades pode ser avaliado através da evolução da estrutura de rendimentos das famílias. Concialdi (1997) cita dados do INSEE que demonstram que aumentou a parcela que as rendas da propriedade representam nos rendimentos das famílias e também a participação das prestações sociais e as transferências (tabela 2.51). Como contrapartida, tem diminuído aceleradamente a participação dos rendimentos provenientes do trabalho na estrutura de rendimentos das famílias francesas.

Tal fenômeno chama a atenção por pelo menos dois motivos. Em primeiro lugar, reverte uma tendência histórica que estava se consolidando durante o pós-guerra, segundo a qual o peso do assalariamento era um fator não só de consolidação de uma coesão social fundada no trabalho estável e com rendimentos reais crescentes que definia o padrão de consumo da sociedade “fordista”, mas também era elemento importante para a própria diminuição das desigualdades de renda dentro das sociedades capitalistas desenvolvidas. O padrão de acumulação da sociedade “fordista”, baseado na ampliação do peso do assalariamento, tem mostrado sinais claros de estar se esgarçando nas décadas mais recentes. Em segundo lugar, deve-se ressaltar que a ampliação da participação da renda da propriedade tem um peso importante dos juros de aplicações financeiras, rendimentos que, obviamente, estão nitidamente ligados a um processo concentrador de renda resultante da concentração de ativos financeiros promovida pela ampliação da economia baseada no rentismo (à qual já nos referimos em item anterior). Ademais, a ampliação verificada nas transferências e prestações sociais podem ser creditadas tanto a um fator demográfico (envelhecimento da população e ampliação do peso das aposentadorias na estrutura de rendimentos das famílias) mas, também, a um fator de degradação econômica: o aumento

⁹² OCDE (1999a) afirma que o salário horário médio dos assalariados em tempo parcial representa entre 73% e 90% do salário horário médio dos assalariados com jornada de trabalho completa, dependendo do país da União Européia.

do desemprego, que faz aumentar as receitas transferidas pelo Estado para as famílias na forma de pagamento de seguros-desemprego.

Tabela 2.51
Estrutura dos rendimentos das famílias
França
1970-1995

	1970	1978	1982	1988	1995
Rendimentos líq. das ativ.produtivas	68.0	64.3	60.6	56.1	51.0
dos quais salários	47.7	49.5	48.0	44.8	41.4
Rendimentos de propriedade	9.3	7.7	8.7	9.6	14.1
Prestações sociais e Transferências	22.6	27.9	30.8	34.3	34.9
Rendimento líq. Antes dos impostos	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Menos impostos	6.5	7.5	8.3	8.7	9.6
Rendimento disponível após impostos	93.5	92.5	91.7	91.3	90.4

Fonte: INSEE, Comptes nationaux. Apud Concialdi (1997).

Nenhum destes dois fatores concilia-se com um processo de diminuição das desigualdades de renda; pelo contrário, especialmente a ampliação da participação da renda da propriedade tem forte efeito concentrador e revela-se como uma das características principais da economia capitalista nas décadas mais recentes, especialmente na década de 90.

Dados de Wolff (1998 e 1995) mostraram que, no caso das famílias americanas, houve também, pelo menos desde a década de 80, um forte processo de concentração familiar da renda, conjugado com a ampliação do peso dos rendimentos provenientes de aplicações financeiras na estrutura de rendas das famílias. Esse fator representou um importante componente de ampliação das desigualdades de renda na sociedade americana, que normalmente não é captado pelos indicadores mais tradicionais de distribuição de renda do trabalho. Da mesma forma, estudo especial publicado pela OECD⁹³ mostra que se ampliou significativamente o peso dos ativos financeiros na estrutura de propriedade das famílias americanas nos anos mais recentes (tabela 2.17).

Para concluir, podemos afirmar que, de acordo com os dados apresentados neste item, as transformações operadas nas formas de funcionamento das economias nacionais desde a década de 70 foram responsáveis pelo rompimento da “tendência igualitária” (para

⁹³ OECD (1996d).

tomar emprestada uma expressão de Glyn, 1995c) que havia sido consolidada ao longo dos Anos Dourados.

Pudemos constatar, primeiramente, que o problema do desemprego envolve tal complexidade que a análise exclusiva das taxas de desemprego aberto ou do desemprego padronizado não consegue descrever toda a complexidade do problema. Desagregando-se os dados, percebe-se que a reincorporação dos trabalhadores a uma ocupação nos mercados de trabalho, durante a maior parte dos anos 90, mostrou-se cada vez mais difícil, dados o longo tempo de crescimento econômico débil e o relativo desmonte a que tem sido submetido o Welfare State nos países europeus. Essa dificuldade se expressou pelo aumento do tempo médio do desemprego revelado na maioria dos países europeus.

Analisando-se conjuntamente as informações relativas a desemprego e a emprego, pode-se constatar que tem sido constituído um verdadeiro “degradê” de vários tons que variam entre o desemprego aberto e o emprego em tempo integral (e com proteção social, conforme havia se tornado norma durante os chamados Anos Dourados).

A deterioração das condições de ocupação ocorreu ao lado de uma deterioração das remunerações do trabalho e da distribuição funcional e pessoal da renda. A mudança da ordem institucional das relações de trabalho e a mudança da composição da riqueza capitalista mostraram seus efeitos na composição dos rendimentos das famílias, aumentando o peso dos rendimentos provenientes da propriedade em detrimento dos rendimentos provenientes do trabalho. Tal fenômeno representa mais um elemento na ampliação das desigualdades de renda entre as famílias, constituindo fator peculiar (e próprio das duas décadas mais recentes, pelo menos) de reversão da “tendência igualitária” (Glyn, 1995c) que havia sido construída durante os Trinta Gloriosos.

PARTE II

EMPREGO, DESEMPREGO E A QUESTÃO DA FLEXIBILIDADE DOS MERCADOS DE TRABALHO: os Estados Unidos servem como “modelo” a ser seguido?

CAPÍTULO 3

UMA AVALIAÇÃO DA FLEXIBILIZAÇÃO COMO ALTERNATIVA PARA A REDUÇÃO DO DESEMPREGO

“Quando todos pensam igual é porque ninguém está pensando.”

Walter Lippman (Carta Capital, 27 set. 2000, p.8)

“Liberdade e segurança material são coisas altamente apreciadas pela maioria das pessoas, mas o zelo ideológico apenas tende a aumentar o sofrimento humano - e muitas das maneiras de políticas atualmente em voga baseiam-se em nada mais do que zelo. Sempre que eu me candidato a um financiamento governamental para pesquisa exige-se de mim que assine um compromisso de que não farei experiências com seres humanos. Eu gostaria que os governos tivessem que fazer o mesmo.”

Przeworski, A. (1993)

“A argumentação liberal-conservadora sustenta que o aparecimento e crescimento destas formas espúrias de ocupação da força de trabalho devem ser creditadas ao egoísmo e ao “corporativismo” dos que ainda se apegam à segurança e à garantia dos “velhos empregos”. Essa resistência às inevitáveis transformações tecnológicas e organizacionais acaba prejudicando a oferta de empregos, porque as empresas, diante da concorrência exacerbada, só podem responder ao desafio com o avanço da flexibilização, a eliminação da legislação que pretende regular as relações de trabalho e a adoção generalizada da livre negociação. Este, aliás, é um velho truque retórico dos liberais: a responsabilidade pelas desgraças causadas pela economia de mercado é sempre das vítimas.”

Belluzzo, L.G. (1996b).

Este capítulo é composto de dois itens. No primeiro, o mais breve, procuramos recuperar os principais argumentos que têm sido exarados, desde a década de 80, pelos principais organismos internacionais, no debate sobre desemprego. De modo geral, podemos afirmar que as propostas defendidas pelos mesmos têm se concentrado especialmente na prescrição de medidas voltadas à flexibilização dos mercados de trabalho europeus, tendo como exemplo o mercado de trabalho dos Estados Unidos, visto como mais flexível e por conseguinte como o mais adequado para promover a criação de empregos. A revisão bibliográfica que será feita permitirá que reunamos sugestões para escolher indicadores para avaliar, no segundo item do capítulo, a flexibilização dos mercados de trabalho ocorrida a partir dos anos 80. A escolha desses indicadores vai ser feita em função da frequência com que as diferentes propostas de flexibilização dos mercados de trabalho surgem nos compêndios dos organismos internacionais.

Na segunda parte, faremos uma avaliação do processo de flexibilização dos mercados de trabalho dos países capitalistas selecionados. Em primeiro lugar, procuramos

contextualizar o tema, ressaltando que a flexibilização foi praticada e interpretada de maneiras diferentes segundo as alterações do cenário macroeconômico ocorridas desde o pós-guerra. Em segundo lugar, esclarecemos qual o sentido (entre os diversos sentidos que assume o termo na literatura especializada) do termo “flexibilização” que vamos utilizar na análise dos indicadores escolhidos. A seguir, tomando por base a breve revisão bibliográfica apresentada no primeiro item do capítulo (item 3.1), escolhemos alguns indicadores de flexibilização dos mercados de trabalho com o objetivo de avaliar, de forma comparativa, a evolução do desemprego e da flexibilização dos mercados de trabalho ocorrida desde que o receituário liberal (defensor da flexibilização dos mercados de trabalho como forma de reduzir o desemprego) tornou-se hegemônico nos debates sobre desemprego. Finda essa longa tarefa, teremos reunido argumentos para avaliar se de fato a proposta de tornar os mercados de trabalho europeus mais semelhantes ao americano mostrou-se exitosa para promover uma queda da taxa de desemprego nesses países.

3.1 EVOLUÇÃO DO DISCURSO PRÓ-FLEXIBILIZAÇÃO DOS MERCADOS DE TRABALHO

A recessão que se instala nas economias desenvolvidas, no início da década de 80, promove uma forte ascensão das taxas de desemprego. O desemprego passa a adquirir uma característica de desemprego de massa (Pugliese, 1993), situação que havia sido vivida, na maior parte dos países desenvolvidos, apenas durante a grande depressão dos anos 20 e 30.

O objetivo deste item é apresentar as principais propostas do receituário que o pensamento liberal tem prescrito para recuperar a capacidade das economias capitalistas criarem empregos e reverterem as altas taxas de desemprego que passaram a vigorar desde o início dos anos 80. Na verdade, pretendemos fazer uma breve revisão da literatura presente nos compêndios dos principais organismos internacionais que trata da relação entre regulamentação do trabalho, crise econômica e desemprego. Essa revisão completa (por ser mais específica) os comentários, feitos no capítulo anterior, que explicaram como o pensamento liberal volta a ser hegemônico após os anos 70.

A partir especialmente dos anos 80, as “reformas” das relações entre capital e trabalho passaram a ser defendidas como solução para a retomada do crescimento

econômico. A seguinte citação, retirada de Epstein e Gintis (1995b), retrata de maneira fiel o papel que, segundo o pensamento liberal, a desregulamentação das relações trabalhistas teria para recuperar o emprego e a renda nas economias capitalistas:

“O consenso político conservador dos anos 80, encorajado pelo sucesso eleitoral nos EUA e na Grã-Bretanha, desenvolvido na maior parte dos centros de pesquisa ligados a universidades, e implementado pelas agências internacionais de fomento em todo o planeta, sustenta que o governo é o obstáculo, não o facilitador do crescimento econômico, enquanto a crescente igualdade econômica é alcançada, se for o caso, apenas como um subproduto da competição em um mercado livre. Uma vez que a intervenção nos mercados de bens, das finanças e do trabalho são ineficientes, segundo argumentação dos formuladores da política econômica, a desregulamentação e a privatização, ainda segundo os mesmos, fornecem oportunidades poderosas para o aumento da eficiência alocativa, restabelecendo os ganhos de produtividade. Da mesma forma, ainda de acordo com essa visão, o apoio governamental ao trabalho e à barganha coletiva (sindical) tem retardado a inovação e ampliado a taxa de desemprego, e deveria, portanto, ser substituído por medidas destinadas a promover um ambiente ‘não-colusivo’ (‘não-conspiratório’) para os mercados de trabalho.” (p. 390)

Percebe-se, portanto, que a reformulação das regras institucionais que regulavam as relações capital-trabalho tornava-se peça integrante e prioritária do receituário liberal para a superação da crise macroeconômica. A flexibilização dos mercados de trabalho¹ seria, então, segundo essa corrente de pensamento, um elemento importante para estimular a retomada dos investimentos na produção e, portanto, decisivo para a criação de empregos. Na seguinte passagem de estudo publicado pelo FMI (IMF, 1985), temos mais um exemplo elucidativo da forma como se dava a interpretação dos fenômenos macroeconômicos, segundo a “nova” hegemonia ideológica que então se consolidava:

“Os dois últimos anos têm sido um período de significativo ajuste nos mercados de trabalho da maior parte dos países industriais enquanto essas economias têm continuado a se adaptar aos profundos deslocamentos do emprego. Essas adaptações têm sido dificultadas pela relativamente fraca retomada econômica em alguns países e pela presença de severa rigidez dos mercados de trabalho. Como resultado, a taxa de desemprego tem aumentado continuamente na maior parte dos países.” (p. 25)

¹ De modo geral, a flexibilização dos mercados de trabalho é obtida através de medidas que criam maiores facilidades para o ajustamento de preços (salários, no caso) e quantidades (emprego, no caso) às flutuações do ciclo macroeconômico. De modo bastante resumido, podemos afirmar que, para os neoclássicos, a redução dos custos do trabalho (quer seja dos salários diretos ou dos custos indiretos relacionados às leis e regras que regem o contrato de trabalho) tende a promover a expansão da produção e portanto a do emprego. Dessa forma, através de uma mudança das relações de trabalho, podem ser criadas, segundo o pensamento liberal/neoclássico, condições para estimular a atividade econômica. Para os keynesianos, por outro lado, o nível de emprego é um resultado do nível da demanda agregada. O nível da demanda agregada, por sua vez, depende da decisão de gasto tomada pelos capitalistas (que tomam a decisão de investir de acordo com o nível vigente da taxa real de juros e do fluxo esperado de rendimentos futuros do empreendimento) e pelos consumidores (a redução dos salários reais gera redução do consumo e portanto tende, se for interpretada mais ‘dinamicamente’, a afetar negativamente o próprio nível de emprego). Sendo assim, segundo a interpretação keynesiana, a ação direta dos Estados Nacionais sobre os mercados de trabalho, no sentido de reduzir o preço da mão-de-obra, não é eficiente para recuperar o nível de produção e de emprego, podendo muitas vezes até piorar o problema que pretende resolver.

No início dos anos 90, quando as economias capitalistas enfrentam novo período recessivo, reforçam-se os argumentos arrolados durante a década de 80, a respeito das prioridades de política econômica e das formas como atingir os seus objetivos.

Os critérios definidos em Maastricht para habilitar os países europeus a aderirem à Unificação Monetária surgem como fatores adicionais a dificultar a adoção de políticas expansionistas por parte dos Estados Nacionais. A necessidade de cumprir com metas macroeconômicas rígidas acabou reforçando o discurso dos organismos internacionais e instou os Estados Nacionais a adotarem medidas destinadas a flexibilizar os mercados de trabalho, como forma de compensar as empresas pelas dificuldades macroeconômicas enfrentadas no período.

Um importante e abrangente estudo da OCDE publicado em meados dos anos 90 (OECD, 1994) reforçou a defesa da flexibilização das regras que regulamentam o funcionamento dos mercados de trabalho dos países-membros. Logo na introdução do trabalho, a instituição anuncia a linha mestra das receitas prescritas para os países que enfrentavam problema com desemprego elevado:

“O veredicto central do estudo continua válido – a necessidade premente de lidar com a incapacidade de nossas economias e força de trabalho em ajustar-se suficientemente rápido às mudanças das circunstâncias econômicas.” (p.1)

As dificuldades enfrentadas, particularmente pelos países europeus, para criar empregos, deu origem a explícitas comparações com os EUA e à defesa, por parte dos organismos internacionais, do “modelo americano” de mercado de trabalho, ou seja, da tese de que a flexibilização das regras de funcionamento dos mercados de trabalho dos países europeus deveria ser o caminho para a superação do problema do desemprego (e da criação de empregos). Vejamos as seguintes passagens, de duas instituições diferentes²:

“Os governos europeus não devem deixar que os temores suscitados pelas conseqüências de sua ação sobre a distribuição de renda os impeçam de lançar com audácia uma reforma profunda dos mercados de trabalho. A flexibilização desses últimos passa pela mudança do seguro-desemprego, do salário-mínimo legal e das disposições que protegem o emprego.” (Boletim do FMI, 23 de maio de 1994; apud Halimi, 1994, p. 2)

Na mesma linha de argumentação, o Boletim da OCDE de junho de 1994 afirma:

² A dificuldade de “adaptação” dos mercados de trabalho dos países europeus aos novos paradigmas propostos pelos organismos internacionais e, especialmente, a baixa taxa de criação de empregos desses países, notadamente se comparada aos EUA, trouxeram para o debate econômico a expressão “eurosclerosis”, em contraposição ao “modelo” americano.

“uma proporção importante de assalariados ficará sem emprego, a menos que os mercados de trabalho se tornem mais flexíveis, particularmente na Europa.” (apud Halimi, 1994, p.1)

Consolidava-se, portanto, em meados da década de 90, nos organismos financeiros internacionais, a defesa da flexibilidade dos mercados de trabalho das economias europeias como alternativa para reverter a decepcionante trajetória do emprego.

O discurso pró-flexibilização ressalta que, mesmo com uma eventual retomada do crescimento econômico, a recuperação do emprego só se daria com a flexibilização dos mercados de trabalho. A seguinte passagem de estudo da OCDE (1992) (em momento de marcante recessão no cenário econômico mundial) ilustra esta avaliação:

“A melhoria das condições macroeconômicas isoladamente pouco poderá fazer para melhorar a situação (ou seja, reduzir o desemprego). As causas subjacentes (do alto e persistente desemprego), que diferem em alguns de seus aspectos específicos segundo os diferentes países, parecem estar relacionadas às instituições e políticas estruturais que afetam os mercados de trabalho, e que estão em grande medida relacionadas com os efeitos onipresentes da “cultura da dependência”. Durante os anos 70, os mecanismos de transferência nos diversos países tornaram-se bastante generosos com o objetivo de auxiliar a espera do desempregado pela recuperação do nível de emprego. Mas essas transferências parecem ter reduzido os incentivos ao retreinamento (da mão-de-obra) e à busca por novas ocupações e nova qualificação profissional. Além disso, os altos custos de contratação e de demissão, as exigências legais por salários-mínimos e os sistemas de negociação salarial inadequados para as condições locais do mercado parecem – apesar das reformas esporádicas – constituir obstáculos para promover ajustes dos mercados de trabalho e portanto a criação de empregos.” (p. xi)

Nessa mesma linha da citação anterior, podemos destacar novamente o estudo de maior fôlego publicado pela OCDE (OCDE, 1994) sobre esse tema, apenas para registrar algumas das linhas mais gerais de propostas para a flexibilização dos mercados de trabalho:

“O ‘Job’s Study’ concluiu que o setor privado poderia criar mais empregos se existissem menos barreiras à contratação. Entre outros fatores, o estudo identificou elevados custos *não-salariais* (itálico no original) do trabalho (custos indiretos do trabalho) que contribuem para os baixos níveis de emprego (...).” (p.171)

O que as citações da OCDE acima descritas sublinham é que a recuperação do nível de emprego só poderia ocorrer se os salários se tornassem mais flexíveis. Ou seja, como o preço da força de trabalho seria muito rígido, o “ajuste” nos mercados de trabalho dar-se-ia via quantidades, ou seja, o estoque de empregos reduzir-se-ia muito rapidamente quando as economias entravam em recessão e não se recuperaria rapidamente em períodos de retomada do nível de atividades – especialmente porque o sistema de bem-estar estaria desestimulando a expansão da oferta de mão-de-obra nos mercados de trabalho europeus.

Há uma variante desses argumentos que se expressa na avaliação segundo a qual uma maior flexibilização dos mercados de trabalho, em economias que estejam sofrendo

com altas taxas de desemprego, seria capaz de gerar efeitos positivos sobre o cenário macroeconômico, promovendo a reversão da trajetória recessiva das economias. Estudo relativamente recente do FMI (IMF, 1997) defende a idéia de que a flexibilização dos mercados de trabalho conduziria a uma retomada do crescimento econômico e, por conseguinte, a uma melhoria da situação das finanças públicas (e, em um momento seguinte, a um recuo consistente das taxas de desemprego). Essa mesma publicação periódica do Fundo ressalta que a ‘eurosclerosis’ deveria ser eliminada, especialmente em contexto preparatório para a implementação da moeda única, e, para isso, a flexibilização seria fundamental:

“Um fator particularmente crítico para o sucesso da Unificação Monetária Européia (UME), ao lado de políticas financeiras robustas, será a extensão com que os governos poderão ser exitosos em incrementar o desempenho dos mercados de trabalho europeus. Reformas amplas para reduzir o desemprego estrutural auxiliariam não apenas a impulsionar o crescimento de médio-prazo e a melhorar o desempenho fiscal das economias, mas também colaborariam para um ajuste mais rápido da Europa, e com menos desemprego, às mudanças econômicas adversas, incluindo aquelas com efeitos assimétricos sobre os países. Por outro lado, uma falha na implementação de tais reformas poderia resultar em posteriores elevações do desemprego, as quais, por sua vez, poderiam no final das contas solapar o apoio público ao projeto (de unificação monetária). Se, por um lado, as políticas macroeconômicas afetam as condições de funcionamento dos mercados de trabalho no curto prazo, existe substancial evidência de que a razão destacadamente mais importante para a falta de dinamismo e persistente desemprego da Europa continental reside na lentidão das reformas estruturais.” (p. 11)

A mesma publicação ainda delinea o que considera os principais fatores que constituem a falta de flexibilidade que estaria impedindo a retomada do crescimento econômico na Europa Continental e, por fim, reitera sua crença de que as reformas desse sistema, em favor de maior flexibilização, gerariam os efeitos necessários para a retomada do crescimento econômico:

“Existe uma ampla concordância a respeito das causas primárias do problema desse “excesso” [aspas no original] de desemprego estrutural: as adversas (e não-intencionais) conseqüências dos arranjos elaborados de proteção de renda e de emprego que aumentam o custo do trabalho (incluindo nos mesmos as altas taxas necessárias para financiar as redes de proteção social), desencorajam a criação e a procura de empregos, e favorecem a substituição de trabalho por capital. As distorções nos mercados de produtos também parecem ter contribuído para a distorção dos preços relativos, para a redução da eficiência e para obstruir a competição(...) Existe, também, uma ampla concordância em relação a benefícios potencialmente substanciais das reformas, que reduziriam a generosidade dos esquemas de transferência de renda, permitindo uma redução da taxa sobre o trabalho (especialmente para a mão-de-obra não-qualificada), aliviariam os custos das redundâncias (dessa forma retirando um importante obstáculo para as contratações), e de modo geral fariam com que os mercados de trabalho e de produtos se tornassem mais sensíveis às forças de mercado (...) Além de reduzir o desemprego de uma forma durável, tais reformas ainda teriam efeitos positivos importantes sobre o crescimento econômico e sobre as finanças públicas.” (IMF, 1997, p. 12)

A breve resenha, produzida neste item, de diagnósticos e propostas dos diferentes organismos internacionais para enfrentar o problema do desemprego nos países europeus revela uma linha de pensamento cujo fio condutor reside na interpretação segundo a qual a redução do desemprego seria conseguida apenas se fossem implementadas reformas nas regras de funcionamento dos mercados de trabalho. O trabalho publicado pela OCDE, OCDE Job's Study (OCDE, 1994), resume as posições que se tornaram hegemônicas ao longo dos anos 80/90, ao sustentar que a redução do desemprego seria obtida através da remoção das regulamentações dos mercados de trabalho, da redução dos benefícios ligados ao seguro-desemprego, da eliminação das leis de proteção do emprego, da quebra dos mecanismos setoriais de determinação salarial e do enfraquecimento dos sindicatos.

Em suma, as propostas de flexibilização dos mercados de trabalho nada mais são do que sugestões de redução dos custos de contratação e de uso da mão-de-obra, facilitando ao setor privado “adaptar-se” de maneira mais ágil e menos custosa às flutuações da conjuntura econômica³. A comparação do caso europeu com o “modelo” americano tem servido para dar ares de sabedoria às publicações e aos economistas que defendem a flexibilização como mecanismo para a redução do desemprego. Esse consenso já vinha se fortalecendo desde o final dos anos 70 e toma novo impulso durante a década de 80, especialmente depois que as taxas de desemprego européias ultrapassaram a americana. Nos anos 90, as regras estabelecidas em Maastricht acabam atuando como novo e avassalador argumento em favor da implementação de reformas estimuladoras da flexibilização dos mercados de trabalho dos países europeus.

No próximo item, vamos definir alguns indicadores de flexibilização dos mercados e trabalho baseando-nos nas propostas enumeradas no presente item. Dessa forma, poderemos fazer uma avaliação do receituário liberal, que vem sendo hegemônico há pelo menos 20 anos, de reformas dos mercados de trabalho. Para tornar mais elucidativa essa avaliação, vamos interpretar como evoluíram os indicadores de flexibilização escolhidos e as taxas de desemprego nos principais países europeus (e na bloco econômico definido pela União Européia) e nos EUA desde o início da década de 80.

³ Ou seja, aproximando, o mais que seja possível, o mercado de trabalho em um mercado de “concorrência perfeita”, no qual a força de trabalho seria considerada uma “mercadoria” como qualquer outra. Dessa maneira, as “reformas” objetivam facilitar e baratear a “entrada” e a “saída” do trabalhador do emprego.

3.2 FLEXIBILIZAÇÃO DOS MERCADOS DE TRABALHO: ELEMENTOS PARA UM DEBATE

Este item está subdividido em três subitens. No primeiro, apresentamos uma breve contextualização histórica da “flexibilização” – desde o pós-guerra até os dias atuais. No segundo subitem, pretendemos concentrar nossa atenção na forma como o processo de flexibilização ocorrido nas duas últimas décadas vem sendo interpretado pela literatura especializada no tema. O objetivo desta revisão bibliográfica é completar a revisão bibliográfica feita no primeiro item deste capítulo (item 3.1) e então “preparar o terreno” para definir os critérios para a escolha dos indicadores de flexibilização dos mercados de trabalho que serão analisados no subitem seguinte. No último subitem, são finalmente definidos os critérios para a escolha dos indicadores de flexibilização dos mercados de trabalho, o que vai nos permitir traçar um quadro das diferenças existentes entre os EUA e a Europa a partir da trajetória comparativa, para cada um desses dois casos, da flexibilização dos mercados de trabalho e das respectivas taxa de desemprego.

3.2.1 Contextualização histórica da “flexibilização”: dos Anos Dourados aos anos 90

O objetivo deste subitem é traçar uma breve retrospectiva histórica de como a questão da flexibilização dos mercados de trabalho dos países capitalistas avançados tem se colocado desde o pós-guerra. Pretende-se avaliar como as mudanças ocorridas nas condições macroeconômicas internacionais foram alterando a forma como as autoridades responsáveis pela elaboração de políticas macroeconômicas interpretaram o papel desempenhado pelo processo de flexibilização dos mercados de trabalho nos principais países capitalistas.

Conforme já vimos em outra parte desta tese, durante as décadas de 50 e de 60 as economias capitalistas avançadas conviveram com crescimento econômico acelerado e expressivos ganhos de produtividade concomitantes a aumentos significativos de salários reais. Nesse contexto, consolidou-se o que passou a ser chamado de “standard employment relationship”⁴, que se fundava no trabalho assalariado estável (a ameaça de

⁴ É claro que esse conceito é historicamente determinado, uma vez que depende dos critérios fixados pela legislação social existente em certo momento, especialmente no que se refere às regras de contratação coletiva e de negociações sindicais, definição de reajustes e valores mínimos para salários e extensão da

desemprego era ínfima) e com regras de reajustes salariais reais normalmente protegidos por leis nacionais ou por convenções coletivas estabelecidas entre o sindicato patronal e o dos trabalhadores. As relações de trabalho padronizadas estabelecidas nesse período protegiam os trabalhadores contra a instabilidade intrínseca dos mercados de trabalho. Elas estavam fundadas em instituições e regras que introduziam elementos de durabilidade e regularidade ao emprego, estabelecendo direitos e obrigações que fizeram com que o pós-guerra se caracterizasse como um período de relativa estabilidade social. O crescimento econômico expressivo no período também permitiu que as relações de trabalho se mantivessem estáveis e que o emprego assalariado continuasse em expansão.

Nesse ambiente de baixo desemprego, de sindicatos com alto poder de barganha e de atuação ativa dos Estados Nacionais em prol do pleno emprego e da melhoria da distribuição pessoal e funcional da renda, a questão da flexibilidade dos mercados de trabalho surgia de uma forma bastante específica: tratava-se de criar condições para que houvesse um aumento da oferta de mão-de-obra com o objetivo não apenas de permitir que um número ainda mais expressivo de pessoas pudesse participar dos ganhos econômicos propiciados pela prosperidade econômica do período, mas também para que pudessem ser impulsionadas diferentes atividades de serviços dos quais se beneficiariam as populações dos respectivos países (Brodsky, 1994).

Segundo Marshall (1989), o fenômeno do emprego em tempo-parcial não é novo na Europa Ocidental. Sua origem, de acordo com a autora, está relacionada à relativa escassez de oferta de mão-de-obra do início dos anos 60 e à necessidade de atrair as mulheres (especialmente as casadas) para a força de trabalho. Ou seja, a ampliação do emprego de tempo-parcial ocorreu *pari passu* com a expansão da taxa de participação feminina e, no período de expansão acelerada da atividade produtiva (Anos Dourados),

jornada de trabalho socialmente determinada (ver Dedecca, 1997a; Rodgers, 1989, introdução). De qualquer forma, quando dizemos que estão sendo rompidas as relações de emprego padronizadas definidas no pós-guerra, estamos afirmando que as relações de trabalho estão se tornando cada vez mais instáveis nas décadas mais recentes, quer seja pela maior ameaça de desemprego, quer seja pelas contratações por tempo determinado ou em jornada parcial, ou pela quebra dos compromissos de ajustes salariais reais (determinação dos salários tem estado cada vez mais definida pelo desempenho individual e não pelos mecanismos coletivos de indexação/negociação salarial que se tornaram norma durante o pós-guerra). Em suma, estamos lembrando que a partir dos anos 70 e principalmente dos anos 80, estão aumentando as “inseguranças do trabalho”, no sentido definido por Mattoso (1995).

significou uma ampliação de oportunidades para mulheres que desejavam ingressar no mercado de trabalho. A dinâmica de expansão do emprego em tempo-parcial nos anos 60 foi, portanto, um fenômeno fundado, em boa medida, nas mudanças comportamentais e sociais que ocorreram nas sociedades ocidentais no período em questão e representou uma oportunidade de inclusão social para um expressivo grupo de pessoas que se encontravam até então alijadas do mercado de trabalho.

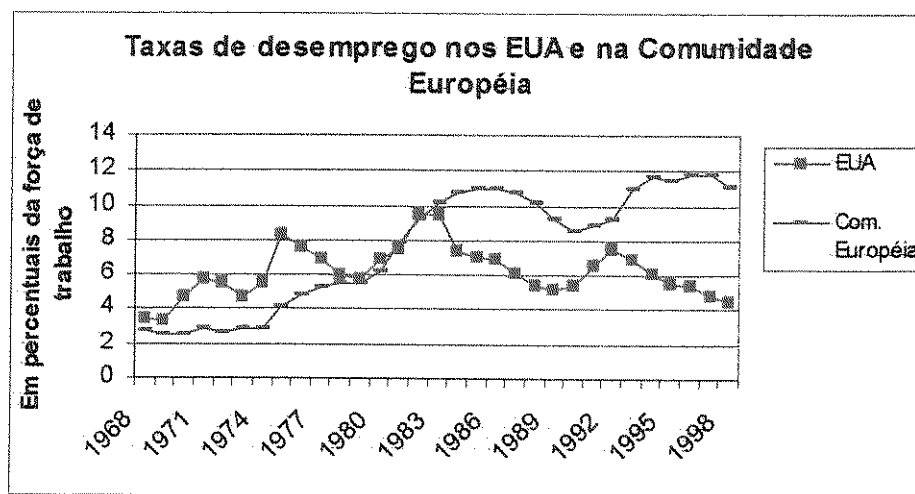
A partir dos anos 70, entretanto, com a reversão do ciclo econômico e com a conseqüente ampliação do desemprego, diversos países passaram a abandonar algumas das medidas de ampliação da oferta de mão-de-obra. Leis que incentivavam a aposentadoria precoce, por exemplo, estavam entre as medidas que passaram a ser adotadas na maioria dos países a partir da crise dos anos 70. Os Estados Nacionais passaram a criar mecanismos de incentivo à adoção, por parte das empresas, do emprego de tempo-parcial como forma de combater o desemprego. Os Estados Nacionais também agiram diretamente para incentivar o emprego em tempo-parcial, recorrendo eles mesmos à contratação de contingentes crescentes de mão-de-obra nessas condições (e/ou como trabalhadores de contrato temporário também) (Rodgers, 1989).

A expansão do peso do emprego em tempo-parcial dos anos 70 em diante foi resultado, portanto, do progressivo esgotamento das oportunidades ocupacionais que haviam sido criadas durante os anos de bonança econômica. A partir dos anos 80, quando a crise econômica já se prolongava por quase uma década e o desemprego já era tido como uma questão preocupante, ficava claro que a dinâmica de expansão do emprego de tempo-parcial tornava-se também resultado da estagnação (ou, muitas vezes, até mesmo do declínio) do emprego em tempo-integral. Os setores em que tipicamente ocorria maior incidência dessa forma de ocupação iam ganhando peso na estrutura ocupacional (serviços, basicamente), enquanto que o peso do setor industrial⁵ (no qual o peso do emprego regular com jornada de trabalho integral é maior do que a média) declinava aceleradamente na estrutura setorial de emprego.

⁵ De qualquer maneira, deve-se destacar que também no setor industrial amplia-se o peso das ocupações em tempo-parcial a partir dos anos 80.

No início dos anos 80, a taxa de desemprego da Comunidade Européia passava a superar a taxa de desemprego americana (gráfico III.1). O pensamento hegemônico que se estabelece a partir de então afirmava que o desemprego americano era inferior ao europeu, pois o mercado de trabalho americano apresentava condições mais adequadas para “adaptar-se” às flutuações da atividade econômica do que o mercado de trabalho europeu (de modo geral), submetido a uma “esclerosada” e extensa regulamentação implementada nas décadas anteriores, apresentando maiores dificuldades para demitir trabalhadores e programas mais “generosos” de proteção social e de transferência de renda do Estado para os excluídos (como os desempregados e os inativos) do que no caso americano.

GRÁFICO III.1



Os defensores da idéia de “eurosclerosis” apregoavam que o mercado de trabalho americano era mais flexível do que os dos países europeus e então mais adequado aos novos tempos vividos pela economia, estando mais apto a criar novos empregos do que os europeus. Os adeptos da propalada “eurosclerosis” ressaltavam que a mesma ocorria devido à existência de legislações que definiam salários-mínimos que distorciam os fatores alocativos dos recursos econômicos, que os altos benefícios pagos como seguro-desemprego reduziam o incentivo ao trabalho e que os altos custos trabalhistas indiretos acabavam reduzindo a disposição dos empresários de empregar mais mão-de-obra. Além disso, os ganhos salariais acima dos ganhos de produtividade na maioria dos países

europeus impediriam que se ampliasse o estoque de empregos, pois desincentivariam a contratação de trabalhadores.

As evidências estatísticas pareciam corroborar a análise dos adeptos da “euroclerosis” (tabela 3.1). Entre 1974 e 1980, tinham sido criados 12,5 milhões de empregos nos EUA e 2,2 milhões em toda a Comunidade Européia. Ao longo da primeira metade da década de 80, a criação de empregos nos EUA também superou com grande vantagem a dos países europeus, fortalecendo o discurso pró-flexibilização (ou seja, em favor do “modelo” americano). Conforme salienta Brodsky (1994),

“os EUA lideraram esse ponto de vista⁶. Em outubro de 1984, o governo americano delineou normas para a atuação política americana (no cenário internacional) que enfatizavam a necessidade de que os membros da OCDE removessem barreiras à eficiente alocação dos recursos. Para os mercados de trabalho, os Estados Unidos enfatizavam a importância de se eliminar a rigidez removendo desestímulos ao trabalho e auxiliando os trabalhadores deslocados a encontrar emprego. Os formuladores da política americana apontavam como fatores que interferiam na operação eficiente do mercado de trabalho: a existência de amplos e generosos mecanismos de compensação para os desempregados (seguros-desemprego) e pagamentos destinados a sistemas de bem-estar social; elevadas taxas marginais de impostos; altos custos não-salariais para os empregadores; intervenção governamental na determinação dos salários; e fatores institucionais que inibiam o funcionamento eficiente dos mercados, tais como restrições para contratações e demissões, indexação salarial, salários-mínimos muito elevados, etc.” (p. 55)

Tabela 3.1
Total de emprego em países selecionados
1974/1998

Anos	em milhões				
	EUA	Com. Européia	França	Alemanha	Itália
1974	86.8	134.5	21.5	26.7	19.7
1980	99.3	136.7	22.0	27.0	20.7
1985	107.1	134.5	21.7	26.5	20.6
1990	118.8	143.9	22.6	28.5	21.0
1998	131.3	149.7	22.8	33.9	20.1

Fonte: OECD Economic Outlook, in OECD Statistical Compendium (1991/1).

Portanto, do breve histórico descrito, conclui-se que a flexibilização assumiu diferentes feições ao longo da segunda metade do século XX. No imediato pós-guerra, as estratégias de flexibilização voltavam-se para ampliar as possibilidades de inserção de pessoas que até então estavam afastadas dos mercados de trabalho dos principais países capitalistas. Tratava-se, portanto, de incorporar um maior número de pessoas não somente ao mercado de trabalho, mas também ao mercado de consumo, em contexto de prosperidade econômica e de melhoria dos perfis distributivos. A partir da reversão do

ciclo econômico, em meados dos anos 70, e notadamente a partir do agravamento do problema do desemprego, da década de 80 em diante, as estratégias de flexibilização implementadas pelos Estados Nacionais visavam remover ou atenuar as restrições ao uso e reprodução da força de trabalho e romper os mecanismos de indexação salarial construídos durante os anos 50 e 60, sempre com o objetivo básico de reduzir os custos diretos ou indiretos da mão-de-obra.

O aprofundamento da crise econômica e a mudança da natureza da concorrência capitalista, especialmente a partir dos anos 80, levaram as empresas a promoverem significativas alterações em suas estratégias de produção e de comercialização (conforme discutido no subitem 2.2.3) e a flexibilização do uso (e do pagamento) da mão-de-obra constituiu elemento integrante dessas estratégias. O ambiente macroeconômico marcado pela desregulamentação dos mercados financeiros exigiu das empresas a “adaptação” ao novo padrão de concorrência. A concorrência torna-se mais internacionalizada e a dominância assumida pela acumulação financeira do capital determina novos parâmetros para a valorização do mesmo, ou seja, estimula a diversificação do portfólio das empresas em direção dos novos produtos financeiros oferecidos pelos “mercados” e exige que a valorização produtiva do capital tenha um horizonte cada vez mais determinado pelo curto prazo e pela necessidade de ampliação forçada da produtividade, que passa a ocorrer especialmente pela super-exploração da força de trabalho e menos pela realização de novos investimentos. Nesse contexto, a flexibilização dos mercados de trabalho passa a fazer parte da estratégia (do setor privado empresarial e dos Estados Nacionais) de rompimento do “pacto social-democrata” estabelecido durante os Anos Dourados.

Essa nova forma de atuação estratégica das empresas e de intervenção dos Estados Nacionais já começara a tomar forma em meados dos anos 70, mas se acelera a partir da ascensão das práticas liberais de política macroeconômica lançadas nos anos 80 a partir de EUA e Grã-Bretanha. Após se estabelecer (com as devidas peculiaridades nacionais) pela Europa nos anos 80, toma novo impulso na década de 90, incentivadas pela consolidação da hegemonia do pensamento liberal e pela necessidade de cumprir as metas macroeconômicas definidas pelos critérios de convergência do Tratado de Maastricht –

⁶ Ou seja, o ponto de vista segundo o qual a flexibilização dos mercados de trabalho reduziria o desemprego

que exercem pressão adicional sobre os atores sociais para que eles “adaptem” suas estratégias às metas definidas pela Comunidade Européia para a aceitação dos países no regime de moeda única (Euro).

A atuação dos Estados Nacionais, pressionados pelo setor empresarial privado, dá-se no âmbito da desregulamentação da legislação que define a seguridade do emprego (leis relacionadas a contratação/demissão da mão-de-obra, restrições e regras de uso de contratos atípicos de emprego – como o emprego em tempo parcial, o de tempo determinado e as subcontratações) e as condições de trabalho (como, por exemplo, as regulamentações relacionadas à extensão da jornada de trabalho). O progressivo recuo dos Estados Nacionais tem por objetivo promover uma redução dos encargos cobrados às empresas para financiar as atividades do Estado Social.

No próximo subitem, deveremos apresentar algumas das formas como a flexibilização recente dos mercados de trabalho vem sendo classificada pela literatura especializada.

3.2.2 O debate recente sobre flexibilização

Nesse subitem, pretendemos realizar uma breve revisão bibliográfica da forma como a flexibilização dos mercados de trabalho adotada a partir dos anos 80 vem sendo classificada por alguns autores e/ou organismos internacionais, com o intuito de delimitar qual o significado do conceito de flexibilidade que pretendemos adotar nesta tese. Dessa forma, estaremos nos capacitando para eleger critérios para a escolha dos indicadores que servirão de base para a comparação (a ser realizada no próximo subitem) do processo de flexibilização dos mercados de trabalho americano e os de alguns dos principais países europeus (ou da Comunidade Européia tomada como um todo⁷).

por incentivar as empresas a contratar novos trabalhadores.

⁷ A opção por tomar a Comunidade Européia em termos agregados justifica-se para tornar mais exequível e consistente a comparação com o caso americano. A dimensão econômica da Comunidade Européia é comparável à da economia americana e, dessa forma, a comparação da evolução de certos indicadores de cada uma dessas economias pode tornar as conclusões mais confiáveis do ponto de vista metodológico. A existência de expressivas desigualdades dentro da economia americana e dentro da CE não impede que se estabeleça uma comparação dos movimentos mais gerais dos indicadores a serem escolhidos para caracterizar os respectivos processos de flexibilização tal como o definiremos.

A flexibilização que vem ocorrendo desde os anos 80 nos principais países capitalistas assume diversas dimensões. Baglioni (1994) classifica as modalidades de flexibilização em dois tipos: a flexibilidade interna (mudança na organização do trabalho, novas formas de administração de horários, mudanças nas modalidades das tarefas realizadas no âmbito das fábricas etc.) e flexibilidade externa (variação do número de funcionários, ampliação da contratação atípica, ampliação da mobilidade da mão-de-obra). Ou seja, o autor divide a flexibilização em dois aspectos bem definidos: um primeiro, a flexibilização interna, relaciona as diversas maneiras de se intensificar o uso da mão-de-obra no interior das empresas, facilitando a adaptação do contingente de empregados às mudanças tecnológicas e à demanda instável, com o objetivo de reduzir custos e obter ganhos de produtividade através do trabalho intensivo; uma segunda forma de flexibilização reúne elementos ligados à institucionalidade dos mercados de trabalho (formas de contratação), com o objetivo de aumentar o raio de manobra das empresas para demitir e contratar, adequando de forma mais ágil o contingente de mão-de-obra à crescente instabilidade da demanda que domina o cenário macroeconômico a partir de meados da década de 70. Dessa forma, o autor define uma “taxonomia” que reúne aspectos “microeconômicos” (flexibilização interna) e aspectos “macroeconômicos” (flexibilização externa), sendo que as medidas de flexibilização externa (impulsionadas por mudanças na legislação promovidas pelos governos) destinam-se a aproximar o máximo possível o mercado de trabalho a um mercado de concorrência perfeita, criando condições para que as empresas possam ajustar o seu estoque de trabalhadores (e também a massa salarial por eles auferida) aos movimentos instáveis da demanda em contexto de acirramento da concorrência nacional e internacional (nesse contexto, a progressiva eliminação da extensão e da capacidade da contratação coletiva do trabalho e de outras práticas sindicais típicas da “construção sócio-política” do pós-guerra passa a fazer parte das estratégias dos defensores da flexibilização dos mercados de trabalho).

Boyer (1988) também propõe uma “taxonomia” para classificar os diferentes aspectos de que se reveste o processo de flexibilização dos mercados de trabalho. O autor advoga que a flexibilização dos mercados de trabalho está assentada em cinco aspectos básicos: (a) organização da produção; (b) perfil da especialização do trabalho;

(c)mobilidade da força de trabalho; (d)formação dos salários e (e)cobertura social. Ou seja, na classificação proposta por Boyer (1988) já estavam presentes aspectos identificados por Baglioli (1994), com destaque para o fato de que o primeiro enfatiza mais do que este o papel que a desregulamentação dos benefícios do Welfare State exerce no contexto de flexibilização das relações de trabalho⁸. Segundo Boyer (1988), o grau de flexibilidade depende do grau de adaptabilidade da organização (item ‘a’ citado acima) produtiva e da forma como a mão-de-obra empregada pode ser utilizada pelas empresas nas diferentes tarefas produtivas (item b). O autor ressalta que as transformações produtivas que vêm ocorrendo nas empresas nas décadas mais recentes representam uma ruptura com o padrão fordista que vigorou nas décadas do pós-guerra, quando as plantas eram organizadas para efetuar tarefas de elevada especialização, supondo expansão contínua e previsível da demanda, o que exigia que as plantas produtivas operassem com elevadas economias de escala. Nas últimas duas décadas, entretanto, a instabilidade da demanda e a diversificação dos padrões de consumo têm gerado a necessidade estratégica das empresas em operar com plantas produtivas de múltiplas aplicações e portanto adaptáveis à produção de bens que atendam à demanda instantânea. A produção de produtos padronizados em elevada escala, com eventual formação de estoques, era característica do fordismo. As estratégias das empresas passaram gradativamente a enfatizar a importância das plantas flexíveis, de múltiplas possibilidades de *mix* de produção e, para tornar exequível esse padrão de produção, passa a ser cada vez mais valorizada a habilidade de trabalhadores que podem ser removidos entre diversas etapas do processo produtivo. Ou seja, trata-se de valorizar habilidades que são exatamente as contrárias das que eram requeríveis nos modelos de produção baseados no fordismo (ou no taylorismo). Dessa forma, os trabalhadores especializados passam a ser, na verdade, considerados “inflexíveis”, uma vez que não podem executar de forma minimamente eficiente a multiplicidade de tarefas que se exige na forma de organização produtiva do pós-fordismo.

⁸ O conceito de “relações de trabalho”, tal qual aqui utilizado, será entendido segundo a definição de Boyer (1988): a forma da relação de trabalho é definida pela rede legal e institucional que governa o uso e a reprodução da força de trabalho.

Aquilo que Boyer (1988) classifica como “mobilidade da força de trabalho”, interpretado como um dos cinco fatores que denotam flexibilidade das relações de trabalho, é algo que depende especialmente⁹ do grau de abrandamento das restrições legais para contratação/demissão da força de trabalho. Nesse caso, o autor está se referindo a aspectos legais que governam o contrato de trabalho, permitindo (e estimulando) o surgimento de formas “atípicas” de ocupações (como o trabalho em tempo parcial, ou o trabalho com contrato de duração determinada ou a subcontratação). Trata-se, portanto, de maiores facilidades de que passam a desfrutar as empresas na fixação não apenas da dimensão de seu contingente de trabalhadores ocupados, mas também da extensão das jornadas semanais e anuais de trabalho. Em suma, um importante elemento que denota flexibilidade é aquele que permite às empresas arbitrar o volume de horas trabalhadas pagas tanto no processo de produção como também na esfera administrativa. Para que esse contexto de flexibilização se consolide e se expanda é importante que haja uma progressiva supressão da ideologia do “direito ao trabalho”, que era hegemônica no período do auge do keynesianismo e portanto priorizada na formulação das políticas macroeconômicas durante os Anos Dourados.

Quanto ao quarto elemento definido por Boyer (1988) (formação dos salários), o autor se refere à flexibilidade denotada pela adaptabilidade dos salários às flutuações de demanda que afetam as empresas específicas ou o mercado de trabalho como um todo. Portanto, além do maior raio de manobra para definir o volume de horas trabalhadas pagas, as empresas passam a contar com maior controle sobre o volume de remunerações pagas. A flexibilização dos salários requer que sejam gradativamente rompidas, nas negociações coletivas, a vinculação entre aumentos reais de salários e ganhos prospectivos de produtividade do conjunto da atividade produtiva – aspecto central das relações de trabalho do período do auge do fordismo. Trata-se, portanto, não apenas de desvincular a evolução do salário real da evolução da produtividade, mas também de criar mecanismos para que a remuneração seja cada vez mais individualizada, dependente das características individuais dos respectivos trabalhadores e também das respectivas

⁹ O autor considera que a maior facilidade para a migração regional e/ou de uma empresa a outra na mesma região são fatores importantes deste aspecto da flexibilidade. Mas reconhece que estas dependem especialmente da flexibilização das restrições legais que definem o contrato de trabalho.

empresas (ou seja, cada empresa, dependendo de sua posição no mercado, define seus salários, desvinculando-os de decisões tomadas no âmbito de negociações coletivas entre sindicatos patronais e sindicatos de trabalhadores). A legislação do salário-mínimo também tem sido alvo de mudanças significativas, denotando mais uma forma de flexibilização pleiteada pelo setor empresarial e estimulada pelos Estados Nacionais.

O último elemento que, segundo Boyer (1988), pode ser definido como fator flexibilizador dos mercados de trabalho, refere-se à possibilidade de aliviar as empresas de encargos relacionados ao financiamento do Estado de Bem Estar. Através do sistema fiscal e/ou da legislação de proteção social do trabalho, os Estados Nacionais podem diminuir os custos indiretos do trabalho. O discurso anti-Welfare State insere-se nesse contexto e resulta do fortalecimento das estratégias empresariais de redução de custos.

Brodsky (1994) resalta trabalho da OECD¹⁰ que se propõe a classificar os diversos aspectos da flexibilização dos mercados de trabalho, que se intensifica especialmente a partir dos anos 80. No referido estudo (OECD, 1986) foram identificadas seis categorias de flexibilidade dos mercados de trabalho e foram feitas recomendações para cada uma delas, a saber: (a)custos do trabalho (evitar mecanismos institucionais ou automáticos de remuneração do trabalho que pudessem levar a ganhos salariais superiores aos ganhos de produtividade); (b)condições de emprego (definir um equilíbrio entre o desejo dos trabalhadores por seguridade no emprego e “as necessidades de eficiência econômica”); (c)práticas e padrões de trabalho (modificar a organização do trabalho de forma a incentivar habilidades dos trabalhadores e ampliar a flexibilidade do arranjo do horário de trabalho); (d)regras e regulamentos (facilitar e intensificar as mudanças de regras e regulamentações de acordo com as necessidades econômicas); (e)mobilidade (ampliar a mobilidade geográfica da mão-de-obra através especialmente de mudanças na legislação relacionada à política habitacional); (f)educação e treinamento (incrementar treinamento da mão-de-obra e elevar os níveis educacionais da população, ao lado de aumento da propaganda em favor de uma sociedade baseada na flexibilidade). Estes seis elementos na verdade visam aos objetivos de tornar mais flexíveis o uso da mão-de-obra e o preço do trabalho (salários). A flexibilidade do preço do trabalho, segundo a proposta

de OCDE (1986), evitaria que os choques exógenos sobre os mercados de trabalho provocassem um ajustamento nas “quantidades” (leia-se nível de emprego) dos mercados de trabalho – em suma, com salário flexível, supõe-se que seja possível manter o equilíbrio (no mercado de trabalho) com pleno emprego.

Sarfati (1999) adota uma classificação semelhante à adotada por Baglioni (1994), classificando a flexibilidade como flexibilidade quantitativa (ou numérica) e flexibilidade qualitativa (ou funcional). O primeiro caso relaciona-se a medidas destinadas a facilitar a promoção de mudanças nos efetivos de mão-de-obra, as quais podem ser obtidas quer seja simplesmente pela maior facilidade para demissão de empregados, ou então pelo manejo, por parte das empresas, da extensão média da jornada de trabalho, que pode ocorrer simplesmente pela variação da jornada de trabalho (segundo as necessidades ditadas pelas flutuações da demanda) de todo o contingente ocupado (“banco de horas”, por exemplo) ou então através da utilização de mão-de-obra de tempo-parcial e/ou do uso de diferentes tipos de contrato de trabalho, como o contrato de trabalho temporário (contrato de duração determinada) ou as subcontratações.

A flexibilidade qualitativa definida por Sarfati (1999) relaciona-se especialmente à forma de organização do trabalho no interior das empresas (trabalho em equipe, trabalhos por tarefas, multiplicação de funções dos trabalhadores, polivalência da atuação dos trabalhadores etc.) e à ampliação da mobilidade funcional e geográfica dos trabalhadores, sempre de acordo com as necessidades da empresa.

Tomando por base as diferentes formas como os autores supra-citados classificaram a flexibilização dos mercados de trabalho ocorrida nos países capitalistas desenvolvidos a partir dos anos 80, podemos perceber que a flexibilização dos mercados de trabalho foi impulsionada, por um lado, pelos Estados Nacionais, que promoveram mudanças nas regras, leis, convenções e instituições que regulavam as relações de trabalho¹⁰ (incluindo os programas definidos pelo Welfare State, cujos custos eram, na maior parte, arcados pelo setor empresarial) e, por outro lado, pelas empresas, que passaram gradativamente a recorrer a formas de contratação de mão-de-obra diferentes

¹⁰ O autor refere-se a trabalho divulgado por um grupo de especialistas em questões do trabalho reunidos pelo secretário-geral da OCDE, Jean Claude Paye, em meados dos anos 80. Cf. OECD (1986).

¹¹ “Relações de trabalho” no sentido proposto por Boyer (1988), conforme rodapé n.o 8.

(ocupações em tempo-parcial, contratos de duração determinada, subcontratações etc.) do assalariamento padronizado (cuja importância relativa vinha crescendo continuamente desde a década de 50 e durante todos os Anos Dourados).

Essas contratações fora do “padrão” definido no pós-guerra tornavam-se cada vez mais funcionais às novas formas de racionalização produtiva implementada pelas empresas para enfrentar a crescente instabilidade macroeconômica e a mudança da natureza da concorrência inter-capitalista (conforme vimos no item 2.2).

O ambiente macroeconômico legado pelas transformações ocorridas na ordem financeira internacional e nas alterações nos fundamentos básicos que regeram a institucionalidade definida em Bretton Woods tornou as medidas de liberalização financeira, dos mercados de produtos e dos mercados de trabalho todas igualmente integrantes de um novo padrão de acumulação capitalista, baseado na primazia da acumulação financeira do capital sobre a acumulação produtiva e na necessidade crescente de as empresas reduzirem custos como forma de tentar preservar margens de lucros das atividades produtivas. A “construção sócio-política” do pós-guerra tornou-se alvo das estratégias de concorrência do capital financeiro e do capital produtivo e, nesse contexto, a remoção dos controles dos movimentos internacionais de capital financeiro e a progressiva flexibilização dos mercados de trabalho passaram ambas a serem fundamentais para que o capital pudesse se “libertar de todas as instituições que enquadravam e regulavam suas operações” (Chesnais, 1996a) durante o período em que a hegemonia keynesiana se fazia presente (e quando as condições macroeconômicas eram diferentes das que passaram a vigir desde o início da década de 80). Assim como ocorreu no caso da desregulamentação dos mercados financeiros internacionais (Helleiner, 1994), também no caso da flexibilização dos mercados de trabalho a atuação dos respectivos Estados Nacionais teve papel decisivo para que o capital pudesse se libertar das “amarras” estabelecidas durante a construção sócio-política do pós-guerra.

3.2.3 Flexibilização dos mercados de trabalho e evolução das taxas de desemprego: uma análise a partir de alguns indicadores escolhidos

O objetivo deste subitem é verificar se o processo de flexibilização dos mercados de trabalho dos países capitalistas desenvolvidos ocorrido nos últimos vinte anos foi acompanhado de redução das respectivas taxas de desemprego. Para realizar essa tarefa, temos de escolher indicadores para descrever e avaliar o processo de flexibilização dos mercados de trabalho. A escolha dos indicadores será definida com base nas propostas defendidas pelos organismos internacionais descritas em item anterior¹² e também com base na revisão bibliográfica preparada no subitem 3.2.2.

Desde logo, portanto, é preciso estabelecer critérios para a escolha dos indicadores que serão utilizados para avaliar a flexibilização dos mercados de trabalho. Antes de mais nada, é preciso deixar claro que o sentido da “flexibilização” que estamos escolhendo reúne especialmente os aspectos presentes no que Baglioni(1994) classificou como “flexibilidade externa” e no que Sarfati(1999) classificou como “flexibilidade quantitativa”¹³. Dessa forma, a flexibilização dos processos de trabalho no âmbito das empresas não merecerá uma preocupação específica, pois o que nos interessa, na verdade, é destacar os efeitos do cenário macroeconômico pós-1979 sobre os mercados de trabalho e sobre o contrato social que havia sido definido no pós-guerra, para, então, podermos avaliar o discurso pró-flexibilização defendido pelos organismos internacionais¹⁴ (e pelas autoridades americanas, de modo geral, conforme lembrou Brodsky, 1994).

O papel das empresas (conforme ressaltamos em outra parte desta tese) é decisivo para os resultados dos indicadores de mercado de trabalho (e de sua flexibilização), mas a atuação das mesmas será interpretada em função da mudança de seu comportamento estratégico perante a mudança do cenário macroeconômico ocorrida entre os Anos Dourados e o período que se inicia na década de 80.

¹² Poderíamos dizer que nosso objetivo é avaliar a pertinência das propostas liberais defendidas pelos organismos internacionais.

¹³ A “flexibilização” será entendida, em nossa análise, como um processo de ampliação da flexibilidade do uso e da reprodução da força de trabalho. Os aspectos das relações de trabalho que pretendemos privilegiar para avaliar o processo de flexibilização são aqueles presentes no que Baglioni (1994) classificou como “flexibilidade externa” ou no que Sarfati (1999) classificou como “flexibilidade quantitativa”.

A passagem de um cenário definido pela conjugação virtuosa de elevados ganhos em produtividade ao lado de elevados aumentos de salários reais, para um outro cenário macroeconômico, inaugurado nos anos 80, definido pela “economia da redução de custos”, coloca a flexibilização dos mercados de trabalho como fator primordial para a recuperação da rentabilidade das empresas.

Em razão do exposto, justifica-se a opção por deixar de lado elementos da chamada “flexibilidade qualitativa” segundo definição de Sarfati (1999) (embora reconhecendo sua relevância e abrangência) e da “flexibilidade interna”, conforme definida por Baglioni (1994), optando-se apenas por avaliar como se altera o conteúdo do conjunto do emprego nos diferentes mercados de trabalho (por exemplo, a participação relativa das ocupações de tempo-parcial, das contratações de caráter temporário etc.). É evidente que essas alterações são resultado das modificações nas formas de atuação e, mais especificamente, nas formas de contratação por parte das empresas a partir de um certo momento histórico. Mas, ao optar por não avaliar a flexibilização sob o ângulo empresarial, não estamos nos privando de cumprir nosso objetivo principal neste item, qual seja, o de avaliar se as propostas dos organismos internacionais tiveram os resultados apregoados pelo pensamento que se torna hegemônico a partir dos anos 80 – em outras palavras, queremos avaliar se de fato a flexibilização das relações de trabalho promoveu queda das taxas de desemprego.

Na verdade, uma vez que o pensamento liberal elege o mercado de trabalho americano como “modelo” a ser seguido, para fazer uma avaliação das propostas dos organismos internacionais para reduzir o desemprego precisamos responder a uma sequência de pelos menos três perguntas: (1) se o mercado de trabalho dos EUA é de fato mais flexível do que o da maioria dos países europeus; (2) se houve mais celeridade do processo de flexibilização na Europa do que nos EUA - para os objetivos a que se propõe esse item, o importante não é comparar diferentes estágios de “flexibilidade”, mas avaliar o processo de flexibilização em curso em cada caso; (3) se existem evidências para negar

¹⁴ Pretendemos avaliar se de fato houve flexibilização dos mercados de trabalho dos países selecionados e se isso veio acompanhado de uma redução das respectivas taxas de desemprego, conforme tem sido apregoado pelos compêndios dos organismos internacionais que se dedicam ao debate sobre desemprego.

o argumento segundo o qual a flexibilização dos mercados de trabalho teria promovido uma diminuição do desemprego.

Para responder a essas três perguntas, não pretendemos estabelecer relações econométricas entre diversos indicadores (tarefa, aliás, que seria muito complexa, já que no “modelo” teriam que ser incluídos elementos de difícil mensuração, relacionados à hierarquia monetária existente entre os países no cenário internacional, conforme procuraremos argumentar nas conclusões do trabalho). Bastará apenas reunir evidências que nos possibilitem negar, com diferentes indicadores, a afirmação básica feita pelo receituário liberal, qual seja, a de que a flexibilização dos mercados de trabalho europeus, aproximando-os do “modelo” americano, seria “recompensada” pela redução das taxas de desemprego desses países.

O critério para a escolha dos indicadores será, em primeiro lugar, a frequência com que aparecem no receituário dos principais organismos internacionais e, em segundo lugar, a possibilidade que o indicador possui de permitir o estabelecimento de comparações entre os diferentes países, ou, pelo menos, entre EUA e a União Européia tomada em seu conjunto.

Os indicadores escolhidos - e reunidos em quadros e tabelas - são estes:

- (a) flexibilização da legislação trabalhista e da institucionalidade dos mercados de trabalho;
- (b) flexibilização salarial: estudo da evolução do custo unitário da mão-de-obra e da parcela salarial comparadas à evolução das taxas de desemprego;
- (c) flexibilização do uso da mão-de-obra: características e evolução do emprego precário;
- (d) flexibilização através da ampliação da ocupação em tempo-parcial: evolução comparada entre ocupação em tempo-parcial e taxas de emprego e de desemprego;
- (e) flexibilização do seguro-desemprego e evolução das taxas de desemprego.

A seguir, apresentamos a análise comparativa de diferentes indicadores de flexibilização dos mercados de trabalho, escolhidos segundo os critérios explicados acima. A análise dos indicadores será feita especialmente através de uma comparação de suas respectivas trajetórias nos EUA e nos países europeus selecionados (ou da Comunidade Européia tomada em conjunto).

(a) Legislação trabalhista e institucionalidade dos mercados de trabalho

O quadro III.1, elaborado em estudo publicado pela OCDE (OECD, 1999a), apresenta indicadores para interpretar a evolução do rigor da legislação de proteção do emprego nos anos 90. Nesse quadro, são atribuídos conceitos para avaliar a legislação do emprego regular e também a do emprego temporário. Trata-se, mais especificamente, de avaliar o conjunto das regulamentações relativas à contratação da mão-de-obra e ao seu uso¹⁵. Também há indicadores do rigor da legislação no que concerne às demissões coletivas (*licenciements collectifs*)¹⁶, outra forma que as empresas têm utilizado para reduzir seus contingentes de mão-de-obra em momentos de retração da demanda. Nesse último caso, porém, o estudo não apresenta uma avaliação da evolução entre o final dos anos 80 e o final dos anos 90.

O primeiro ponto a ser ressaltado é que, no caso do rigor da legislação relativa ao emprego regular, não houve mudança expressiva entre o final dos anos 80 e o final dos anos 90, especialmente na Europa Central. No que concerne ao rigor da legislação relativa ao emprego temporário, observam-se algumas mudanças. Destacando as maiores economias da Europa, percebe-se que na França aumentou o rigor da legislação¹⁷, enquanto na Alemanha e na Itália, diminuiu. No Reino Unido, o referido indicador manteve-se estável. Seu valor revela também que o Reino Unido é onde menos se regulamenta o uso do emprego temporário (do emprego regular também). Os conceitos elaborados nesse estudo (OECD, 1999a) revelam que não houve alterações expressivas nas regras de demissão dos trabalhadores regulares, mas um abrandamento da legislação concernente à contratação de novos trabalhadores na forma de ocupações precárias (não somente os trabalhadores temporários, conforme mostra o quadro acima, mas também

¹⁵ Segundo OCDE (1999a), tratam-se dos dispositivos relacionados, por exemplo, à contratação em categorias menos organizadas, condições de recurso aos contratos temporários ou de duração determinada, obrigações em matéria de formação etc.

¹⁶ Nesse caso, segundo OCDE (1999a), foram avaliados estes elementos da legislação: os procedimentos de demissão, prazos de avisos prévios e conteúdo das indenizações obrigatórias pagas após a demissão, dispositivos especiais aplicáveis às demissões coletivas e ao trabalho em jornada reduzida etc.

¹⁷ Na verdade, devemos interpretar essas informações com cuidado, pois houve em 1986 um importante abrandamento na legislação que regulamentava a contratação de mão-de-obra em caráter temporário na França (cf. quadro III.5). Apesar do pequeno aumento no rigor da legislação que regula a contratação do

empregados em tempo-parcial, estagiários, empregados recrutados em agências de trabalho temporário etc., conforme mostram outros quadros de OCDE, 1999a).

QUADRO III.1

Quadro de indicadores sintéticos sobre rigor da legislação de proteção de emprego

EUROPA

Anos 80 e 90

PAISES	RIGOR GLOBAL DA LEGISLAÇÃO (a)							
	Emprego regular		Emprego temporário		Demissões coletivas	Versão 1 (*)		Versão 2 (**)
	Final dos anos 80	Final dos anos 90	Final dos Anos 80	Final dos anos 90		Final dos anos 80	Final dos anos 90	
Europa Central								
Áustria	2.6	2.6	1.8	1.8	3.3	2,2 (5)	2,2 (8)	2,3 (7)
Bélgica	1.5	1.5	4.6	2.8	4.1	3,1 (10)	2,1 (6)	2,5 (8)
França	2.3	2.3	3.1	3.6	2.1	2,7 (7)	3,0 (12)	2,8 (12)
Alemanha	2.7	2.8	3.8	2.3	3.1	3,2 (11)	2,5 (10)	2,6 (11)
Irlanda	1.6	1.6	0.3	0.3	2.1	0,9 (2)	0,9 (2)	1,1 (2)
Holanda	3.1	3.1	2.4	1.2	2.8	2,7 (8)	2,1 (7)	2,2 (6)
Suíça	1.2	1.2	0.9	0.9	3.9	1,0(3)	1,0 (3)	1,5 (3)
Reino Unido	0.8	0.8	0.3	0.3	2.9	0,5 (1)	0,5 (1)	0,9 (1)
Europa Meridional								
Grécia	2.5	2.4	4.8	4.8	3.3	3,6 (13)	3,6 (15)	3,5 (15)
Itália	2.8	2.8	5.4	3.8	4.1	4,1 (15)	3,3 (14)	3,4 (14)
Portugal	4.8	4.3	3.4	3.0	3.6	4,1 (16)	3,7 (16)	3,7 (13)
Espanha	3.9	2.6	3.5	3.5	3.1	3,7 (14)	3,1 (13)	3,1 (16)
Países Nórdicos								
Dinamarca	1.6	1.6	2.6	0.9	3.1	2,1 (4)	1,2 (4)	1,5 (4)
Finlândia	2.7	2.1	1.9	1.9	2.4	2,3 (6)	2,0 (5)	2,1 (5)
Noruega	2.4	2.4	3.5	2.8	2.8	3,0 (9)	2,6 (11)	2,6 (10)
Suécia	2.8	2.8	4.1	1.6	4.5	3,5 (12)	2,2 (9)	2,6 (9)

Fonte: OCDE (1999a), pg. 68.

(a) os números entre parênteses indicam a classificação do país na hierarquia de rigor da legislação de proteção do emprego, de tal forma que números maiores indicam maior rigor da proteção do emprego.

(*) média dos indicadores relativos aos contratos regulares e aos contratos temporários.

(**) Mesma da anterior, mas incluindo os indicadores relativos aos licenciamentos coletivos.

No que se refere à hierarquia entre os países quanto ao rigor da legislação de proteção de emprego, destaca-se que houve alterações pouco significativas, mantendo-se

emprego temporário, em meados dos anos 90, isso não impediu um aumento dessa forma de contrato de trabalho nos anos 90 na França, conforme veremos mais à frente.

a legislação do Reino Unido como aquela que exhibe menos rigor (ou seja, a mais “flexível”, no sentido em que estamos tomando esse termo nesta tese¹⁸) entre todos os países europeus e os casos alemão e francês ocupando uma posição intermediária e o caso italiano uma posição marcada por menor “flexibilidade”.

Ou seja, no âmbito da legislação parece não ter havido um movimento muito expressivo em direção da flexibilização quando se considera o trabalho regular. Quanto às “novas” formas de trabalho, como por exemplo o trabalho temporário, houve flexibilização da legislação, alargando as possibilidades das empresas estabelecerem esses tipos de contrato de trabalho. Deve-se investigar, a seguir, se houve flexibilização do uso da força de trabalho, ou seja, se aumentou a proporção, no conjunto dos ocupados, de formas de emprego fora dos padrões que haviam sido definidos durante os Anos Dourados. Mais ainda: deve-se avaliar se, no conjunto das novas ocupações criadas nas últimas décadas, a contribuição de formas mais “flexíveis” de uso da mão-de-obra tem de fato aumentado (especialmente o emprego temporário e o emprego em tempo parcial). Antes de proceder a essa avaliação, porém, pretendemos discutir novos dados que nos permitam interpretar comparativamente o grau de rigidez de diferentes mercados de trabalho, desta vez com a inclusão dos EUA.

O quadro III.2 apresenta indicadores representativos da rigidez dos mercados de trabalho dos principais países da OCDE. O quadro trata não apenas das formas de proteção do emprego e padrões de uso da mão-de-obra, mas também de questões relacionadas ao tratamento recebido pelos desempregados. Na primeira coluna, o autor¹⁹ elabora um *ranking* através de índices que medem a rigidez legal das formas de contratação e demissão da mão-de-obra (ou seja, o grau de proteção ao emprego). Quanto maior o índice, mais rígida é a legislação. Pela ordenação apresentada no quadro, pode-se ver que os Estados Unidos são o país com legislação menos rígida com relação à contratação e demissão da mão-de-obra. Alemanha, França e Itália ocupam uma posição nesse *ranking* que os aponta como países com legislação rígida, ou seja, pouco flexível. O

¹⁸ O conceito de flexibilidade refere-se à facilidade para promover mudanças nos preços (no caso, os salários) e nas quantidades (no caso, o nível de emprego) no mercado de trabalho.

¹⁹ Ver Nickell (1997).

Reino Unido ocupa uma posição intermediária (mas mais próxima dos EUA do que dos demais países).

Quadro III.2

Indicadores de características institucionais dos mercados de trabalho nacionais
1989-1994

PAISES	Rigidez do contrato		Tratamento do desempregado		
	1	2	3	4	5
	Proteção do emprego (*)	Padrão da Rel. de trab. (**)	Grau de cober tura do seguro desemp. (%)	Duração do Benefício (em anos)	Políticas Ativas de Merc. trabalho
Austria	16	5	50	2	8.3
Bélgica	17	4	60	4	14.6
Dinamarca	5	2	90	2.5	10.3
Finlândia	10	5	63	2	16.4
França	14	6	57	3	8.8
Alemanha Oc.	15	6	63	4	25.7
Irlanda	12	4	37	4	9.1
Itália	20	7	20	0.5	10.3
Holanda	9	5	70	2	6.9
Noruega	11	5	65	1.5	14.7
Portugal	18	4	65	0.8	18.8
Espanha	19	7	70	3.5	4.7
Suécia	13	7	80	1.2	59.3
Suíça	6	3	70	1	8.2
Reino Unido	7	0	38	4	6.4
Canadá	3	2	59	1	5.9
EUA	1	0	50	0.5	3.0
Japão	8	1	60	0.5	4.3
Austrália	4	3	36	4	3.2
Nova Zelândia	2	3	30	4	6.8

Fonte: OECD Jobs Study (1994), Part II, coluna 5. OECD Employment Outlook (1994), table 4.8, coluna 6.

U.S. Department of Health and Social Services, Social Security Programs Throughout the World (1993).

OECD Employment Outlook (1995), table T.

Apud Nickell, S. (1997).

(*) quanto maior o indicador, mais estritamente regulada é a proteção do emprego. Ranking de 1 a 20.

(**) o índice varia de 0 a 10, sendo que a cada país é atribuída uma pontuação que varia de 0 (falta de legislação)

a 2 (legislação rigorosa) de acordo com cinco dimensões: extensão da jornada de trabalho, contratos de termo-fixo, proteção ao emprego, salários mínimos e direitos de representação dos empregados (em conselhos, na direção das companhias etc.).

A segunda coluna apresenta um índice que pode variar de 0 a 10 e que avalia o padrão da relação capital/trabalho segundo cinco aspectos: (a) jornada de trabalho, (b) contratos de termo-fixo, (c) proteção do emprego, (d) existência e extensão de salários-mínimos e (e) direitos de representação dos trabalhadores. Cada um desses quesitos é avaliado segundo a sua extensão e a cada um deles é atribuído um conceito de 0 (legislação inexistente ou muito frouxa) a 2 (legislação estrita). Esses conceitos depois

são somados. O resultado mostra que Estados Unidos e Reino Unido apresentam o grau mínimo de rigidez (são os dois únicos dos 20 casos analisados a obterem conceito ‘zero’ em termos de rigidez de legislação) enquanto que França, Alemanha e Itália estão entre os países de rigidez mais elevada.

No que se refere ao sistema de proteção ao desempregado, pode-se avaliar que os benefícios do seguro-desemprego normalmente são maiores nos países que haviam apresentado maior rigor da legislação de contratação e demissão da mão-de-obra (a exceção mais evidente encontra-se no caso italiano, em que o seguro-desemprego não cobre parcela expressiva do salário do trabalhador). Na maioria dos países europeus, o seguro-desemprego cobre pelo menos 60% do rendimento que o trabalhador assalariado tinha quando perdeu o emprego²⁰; no caso americano, porém, esse percentual é de apenas 50% (estes dados referem-se ao final da década de 80 e início dos anos 90). No que diz respeito à duração do benefício do seguro-desemprego, verifica-se que os casos francês e alemão apresentam período mais longo do que o americano. O caso italiano, também nesse quesito, revela-se menos significativo do que seus parceiros europeus do continente, já que no Reino Unido a duração do benefício, em meados da década de 90, ainda era alta, compensando o baixo grau de remuneração do mesmo. Portanto, tomando-se uma avaliação conjunta entre duração e magnitude do seguro-desemprego, pode-se afirmar que o sistema americano é bem menos “generoso” do que os dos principais países europeus (excetuando-se o caso italiano). Por fim, na última coluna apresentam-se dados relacionados às políticas ativas de mercado de trabalho, reunindo os gastos feitos pelos respectivos Estados nacionais para preparar o reingresso dos trabalhadores desempregados no mercado de trabalho, através de atividades como treinamento da mão-de-obra e ajuda na procura de uma vaga, entre outras medidas. Os valores apresentados na coluna referem-se aos gastos com estes programas por desempregado, como percentual do produto interno bruto por membro da força de trabalho. Também no caso desse

²⁰ As legislações nacionais de seguro-desemprego têm se alterado muito nos últimos anos, mas de modo geral pode-se afirmar que o caso americano é o menos “generoso” entre os países da OCDE (por enquanto, estamos querendo apenas mostrar que, em relação a diversas formas de medir a flexibilidade dos mercados de trabalho, o caso americano demonstra maior flexibilidade do que os exemplos de mercados de trabalho nacionais de países europeus).

indicador, o modelo americano mostra-se menos protetivo do que nos principais países europeus.

O quadro III.3 apresenta novos elementos para a avaliação dos diferentes modelos de mercado de trabalho – nesse caso, trata-se de avaliar a institucionalidade de sistemas de determinação salarial. O percentual de sindicalizados revela a proporção de assalariados que são filiados a sindicatos. Este indicador, entretanto, não é muito conclusivo se interpretado isoladamente, pois em alguns países (o exemplo mais notório é a França) a legislação garante a incorporação, por categorias menos organizadas sindicalmente, de ganhos salariais obtidos por categorias mais organizadas; além disso, as negociações setoriais de salários garantem que os benefícios eventualmente conseguidos sejam usufruídos também pelos trabalhadores não-sindicalizados. No caso francês, por exemplo, embora apenas cerca de 10 % de sua força de trabalho assalariada seja sindicalizada, mais de 70% da mesma é coberta pelas negociações sindicais, conforme mostra a segunda coluna²¹ (nesse item, os EUA apresentam-se como o país com menor grau de cobertura).

Nas duas colunas indicadas com o número 3, encontram-se indicadores da extensão da coordenação das negociações salariais, tanto de trabalhadores quanto de empregadores. O indicador 3 revela maior grau de coordenação das atividades de negociação salarial, e o índice 1, menor grau. Mais uma vez, os casos americano e britânico revelam-se os mais flexíveis, ou seja, os de menor influência de fatores institucionais sobre o mercado de trabalho.

As duas últimas colunas apresentam informações relacionadas aos custos indiretos do trabalho (especialmente impostos). A coluna 4 lista para cada país qual a taxa de impostos sobre a folha de pagamentos, definida como a razão entre os custos totais relacionados ao trabalho e o salário (menos a unidade). Na coluna 5 agregam-se os custos com a folha de pagamentos e a taxação sobre a renda e o consumo. Os casos francês, alemão e italiano revelam a existência de maiores impostos sobre a contratação e também sobre consumo e renda do que nos casos inglês e americano.

²¹ Na segunda coluna, o índice 3 refere-se a mais de 70% de cobertura sindical, o índice 2 refere-se ao intervalo entre 25% e 70% de cobertura e o índice 1 relaciona os países em que a cobertura é menor do que 10% (que é o caso apenas dos EUA, entre os principais países da OECD).

Quadro III.3

Indicadores de características institucionais dos mercados de trabalho nacionais de países da OCDE
1989-1994

PAISES	1	2	3		4	5
	Taxa de Sindicaliz. (%)	Convenções coletivas Índice	Coordenação das Sind. Trab.	negociações Empregadores	Taxa de impostos S/ f. pgto. (%)	Taxa de impostos (%) total
Áustria	46.2	3	3	3	22.6	53.7
Bélgica	51.2	3	2	2	21.5	49.8
Dinamarca	71.4	3	3	3	0.6	46.3
Finlândia	72.0	3	2	3	25.5	65.9
França	9.8	3	2	2	38.8	63.8
Alemanha Oc.	32.9	3	2	3	23.0	53.0
Irlanda	49.7	3	1	1	7.1	34.3
Itália	38.8	3	2	2	40.2	62.9
Holanda	25.5	3	2	2	27.5	56.5
Noruega	56.0	3	3	3	17.5	48.6
Portugal	31.8	3	2	2	14.5	37.6
Espanha	11.0	3	2	1	33.2	54.2
Suécia	82.5	3	3	3	37.8	70.7
Suíça	26.6	2	1	3	14.5	38.6
Reino Unido	39.1	2	1	1	13.8	40.8
Canadá	35.8	2	1	1	13.0	42.7
EUA	15.6	1	1	1	20.9	43.8
Japão	25.4	2	2	2	16.5	36.3
Austrália	40.4	2	1	1	2.5	28.7
Nova Zelândia	44.8	3	1	1	0	34.8

Fonte: Layard et al. (1991), Annex 1.4 e OECD Employment Outlook (1994), p. 175-85.

Centre for Economic Performance (LES), OECD data set.

Apud Nickell, S; (1997).

O quadro III.4 apresenta dados que denotam o grau de flexibilidade do mercado de trabalho segundo três critérios: emprego, duração da jornada e salários. Em cada um desses, há critérios específicos que, somados, indicam, para cada um dos três elementos analisados, uma nota, que ao final é somada à nota dos outros dois critérios. As informações disponíveis revelam que EUA e Grã-Bretanha possuem o mercado de trabalho mais flexível entre os países selecionados, enquanto França e, principalmente, Itália e Alemanha apresentam mercados de trabalho menos flexíveis, segundo os critérios definidos no quadro. Esse quadro é importante, pois aponta o grau de flexibilidade das relações de trabalho com que se defrontam as empresas quando pretendem ajustar emprego e salário de acordo com as mudanças de conjuntura; mais especificamente,

pode-se afirmar que esse quadro revela a flexibilidade do ajuste de “preços” (salários) e “quantidades” (emprego) nos respectivos mercados de trabalho nacionais e revelam que, de fato, os casos americano e britânico estão muito mais próximos da situação teórica de “concorrência perfeita” defendida pelos organismos internacionais (cf. item 3.1).

Quadro III.4

Flexibilidade dos mercados de trabalho

Segundo indicadores de relação empregatícia, duração da jornada e determinação salarial

Países selecionados

Meados dos anos 90

PAÍSES	EMPREGO			JORNADA (duração)				SALÁRIOS					ÍNDICE GLOBAL (I)+(II)+(III) 0 a 6
	Proteção legal e convencional do emprego	Rotação da mão-de obra	ÍNDICE DE EMPREGO (I)	Duração média do trabalho mais feriados	Dispersão média das jornadas	Horas extras (*)	ÍNDICE DA DURAÇÃO (II)	Descentração ou coordenação	Dispersão global dos salários	Dispersão por qualificação	Salário mínimo	ÍNDICE SALÁRIOS (III)	
EUA	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	6
Alemanha	0	1	0,5	0	1	1	0,5	2	0	1,5	1	1	2
França	1	1	1	1	1	1	1	0	1,5	1	1	1	3
Itália	0	0	0	2	1	1,5	1,5	2	0	0	0	0,5	2
R. Unido	2	2	2	1	2	2	1,5	2	1,5	2	2	2	5,5

Fonte: CERC (1991), apud Passet, ° e Jestaz, D. (1998). P. 72.

(*) estes dados referem-se a diversos elementos: % de trabalhadores trabalhando mais de 36h.semanais; diferença entre a duração legal e a duração habitual da jornada para o emprego em tempo integral; legislação sobre horas extras, trabalho noturno e dominical.

O quadro III.5 apresenta elementos que permitem avaliar a evolução da legislação que regulamenta uma das formas mais habituais de contratação a partir de pelo menos os anos 80²², especialmente nas economias europeias: trata-se dos contratos de trabalho de duração determinada (CDD) ou os chamados contratos temporários. Esse quadro mostra que, enquanto nos EUA e no Reino Unido essa forma de contratação praticamente não apresenta restrições legais, nos principais países europeus elas sempre estiveram presentes, mas têm sido francamente flexibilizadas nos anos mais recentes – especialmente a partir da década de 80. A flexibilização das leis e regras têm ocorrido de forma abrangente, desde o campo de aplicação do contrato até a extensão de sua duração – o que, muitas vezes pode permitir irrestritas quantidades de renovação de contratos, “perpetuando” essa forma de inserção do trabalhador no mercado de trabalho em questão, garantindo às empresas maior flexibilidade na utilização da mão-de-obra e maiores

²² Mais à frente, apresentaremos dados que comprovam essa afirmação.

facilidades para “ajustar” o seu contingente de ocupados às flutuações da atividade produtiva.

Quadro III.5 Evolução da regulamentação referente aos contratos de trabalho por tempo determinado Países selecionados			
Países	Campo de aplicação do contrato	Duração máxima do contrato	Outras provisões
ALEMANHA			
Regulamentação em vigor (1985)	novas contratações e antigos aprendizes	18 meses (24 no caso de novas e pequenas empresas)	proteção contra a demissão somente ao final de 6 meses
Regulamentação anterior	justificativa obrigatória e somente com razões objetivas	seis meses	proteção contra a demissão somente ao final de 6 meses
REINO UNIDO			
Regulamentação em vigor	nenhuma legislação particular		
FRANÇA			
Regulamentação em vigor (1990)	trabalho sazonal, substituição de outro empregado ou aumento temporário de carga de trabalho	18 meses (24 meses em certos casos)	indenização de rescisão igual a 5% do salário bruto
Regulamentação anterior (1986)	nenhuma limitação	6 a 12 meses (excepcionalmente de 24 meses)	
Regulamentação anterior (1984)	somente em casos particulares	6 a 12 meses (excepcionalmente de 24 meses)	
ITÁLIA			
Regulamentação em vigor (1987)	definida em negociação coletiva	definida em negociação coletiva	autorização administrat. especial em caso de demissão
Regulamentação anterior (1962)	trabalho sazonal e estagiários	12 meses	
EUA			
Regulamentação em vigor	nenhuma legislação particular		

Fonte: OCDE (1994), p. 144/5.

O quadro III.6 apresenta as mudanças mais importantes ocorridas na legislação de proteção do emprego tanto no caso dos trabalhadores permanentes como no caso dos trabalhadores temporários. No caso da regulamentação que rege o trabalho permanente, verificaram-se movimentos tanto favoráveis a um reforço do rigor legal quanto de

abrandamento da legislação. No caso da legislação que rege os trabalhos temporários, porém, houve um nítido movimento em prol do abrandamento da legislação tanto no que se refere à atuação de agências de recrutamento de trabalhadores temporários, quanto no que se refere às condições de recurso a essa forma de trabalho por parte das empresas e também à extensão do número de renovações de contratos de trabalho dessa modalidade de ocupação.

As informações sobre flexibilização dos mercados de trabalho reunidas nos quadros deste item mostram que nos anos 80 e 90 não houve expressivas mudanças institucionais na regulação do trabalho regular e formal que havia se consolidado no pós-guerra. O que houve de mais significativo, na verdade, foi a atuação dos governos em favor de um abrandamento das leis trabalhistas que regulamentam as novas práticas de contratação de trabalhadores em regime de tempo-parcial e/ou com contratos temporários de trabalho. Os Estados Nacionais, dessa forma, atendiam às pressões das empresas pela remoção das conquistas político-institucionais que haviam sido consolidadas durante os Anos Dourados (Baglioni, 1994).

Por fim, deve-se lembrar que diversos fatores institucionais que afetam as relações de trabalho não estão presentes nos quadros e informações aqui apresentados, como a atuação dos tribunais de justiça na interpretação das leis, as mudanças nas formas de relacionamento entre empresas e sindicatos e os diversos fatores que definem o funcionamento do setor informal do mercados de trabalho dos diferentes países. Esses fatores institucionais atuam dentro de um contexto específico definido pela conjuntura macroeconômica instável (e, na média, de apenas modesto dinamismo) e pela mudança da hegemonia ideológica que consagrou como “desejáveis” as práticas de liberalização dos mercados de trabalho. Dessa forma, estamos querendo ressaltar que não é apenas a flexibilização da legislação (que, aliás, em alguns casos não foi sequer tão expressiva, especialmente no caso das leis que protegem o trabalho permanente) que explica a flexibilização do uso da mão-de-obra (expressa, por exemplo, no aumento do peso das ocupações de tempo-parcial e das ocupações de caráter temporário, conforme veremos mais à frente) a partir dos anos 80.

Quadro III.6
Legislação de proteção do emprego (LPE)
Mudanças ocorridas desde meados dos anos 80

Reforço da LPE		Abrandamento da LPE
TRABALHADORES PERMANENTES		
França	1986	Supressão da autorização administrativa prévia aplicável às demissões por razões económicas
	1989	Legislação exige a criação de um plano social em caso de demissão coletiva
	1993	Obrigações legais relacionadas ao conteúdo dos planos sociais
Alemanha	1993	Harmonização das durações legais dos pré-avisos aplicáveis aos operários e empregados. Essa medida teve como resultado o aumento da duração média dos pré-avisos para os trabalhadores com mais de 10 anos no posto
	1996	O limite a partir do qual se aplicam as disposições relativas à proteção contra demissões abusivas é transferido de 5 para 10 assalariados em tempo integral por estabelecimento
	1999	Disposição de 1996 é novamente mudada para estabelecimentos até 5 assalariados
Reino Unido	1985	Tempo de trabalho na empresa requerido para que o trabalhador possa requisitar indenização para demissão sem justa causa passa a ser de dois anos.
TRABALHADORES TEMPORÁRIOS		
França	1985	Definição mais flexível das condições de aplicação dos CDD
	1990	Definição mais restritiva das condições de utilização de agências de trabalho temporário e de CDD e encurtamento da duração cumulativa dos contratos
Alemanha	1985	Possibilidade de recorrer aos contratos de duração determinada sem justificativa objetiva
	anos 90	Aumento progressivo do número de renovações autorizadas e da duração cumulativa dos CDD e dos contratos de trabalho provisório
Itália	1987	Alargamento das possibilidades de recorrência aos CDD
	1997	As agências de trabalho temporário são autorizadas a funcionar em caráter experimental

Fonte: OCDE (1999 a), p. 55.

Tal fenômeno advém de um conjunto amplo de fatores que promoveram um funcionamento mais “flexível” dos mercados de trabalho nacionais, conforme pretendemos mostrar a seguir.

(b) Flexibilização salarial: estudo da evolução do custo unitário da mão-de-obra e da parcela salarial comparadas à evolução das taxas de desemprego

A partir da década de 80 a expressão “moderação salarial” ganhou espaço crescente nos estudos sobre Economia do Trabalho, incluindo os relatórios dos organismos internacionais. Essa expressão denota, de modo geral, o fato de que os ganhos salariais reais, onde e quando aconteceram, foram bem mais modestos do que em décadas anteriores. Mais especificamente, a “flexibilização” salarial deveu-se à desindexação progressiva dos salários em relação aos movimentos dos preços, à redução do salário mínimo como estratégia deliberadamente adotada pelos Estados Nacionais e às mudanças na legislação que promoveram a redução dos custos indiretos de mão-de-obra especialmente dos salários mais baixos da hierarquia salarial²³.

Nesta seção, pretendemos descrever dois dos diferentes aspectos da “moderação salarial”²⁴ entre os quais a mesma tem sido analisada nas últimas décadas²⁵. Em primeiro

²³ Na Itália, por exemplo, deu-se o caso mais emblemático de desindexação salarial dos anos mais recentes, com a abolição da “escala móvel” em 1992. Nos EUA, o salário-mínimo esteve praticamente congelado em US\$ 3,35 por hora por praticamente toda a década de 80 e, segundo OIT (1996), valia em meados da década de 90 o equivalente a apenas 70% de seu valor real em 1968.

²⁴ Em outra parte desta tese foi visto que os salários reais médios têm tido uma evolução muito pior nas décadas de 80 e 90 do que nas décadas anteriores. Neste subitem, vamos avaliar indicadores de distribuição funcional da renda (evolução da parcela salarial na renda, especialmente com o objetivo de comparar a evolução da mesma na União Européia e nos EUA) e também vamos destacar o comportamento dos salários de base em relação ao conjunto dos assalariados. Ao destacar a evolução dos estratos inferiores da hierarquia salarial, estamos avaliando uma forma de flexibilização muito defendida pelos organismos internacionais, qual seja, a redução dos custos salariais (diretos e/ou indiretos) especialmente dos trabalhadores menos qualificados, cuja contratação é tida como “não produtiva” (OIT, 1996) quando tem custos relativamente elevados para as empresas, o que estaria estimulando o crescimento da economia informal nos diversos países. Ou seja, de modo geral, pode-se afirmar que os organismos que defendem as diversas formas de flexibilização dos mercados de trabalho relacionam o crescimento dos segmentos informais dos mesmos aos custos de contratação e não à perda geral de dinamismo econômico. OIT (1996), embora faça uma ressalva de que muitas vezes a redução dos custos diretos ou indiretos de mão-de-obra possa simplesmente traduzir-se na redução dos salários (ressaltando ainda que dependendo das condições de demanda poucos novos empregos podem ser criados pela estratégia de redução dos custos salariais dos trabalhadores de mais baixa qualificação), em outras passagens incorpora a ideologia que relaciona custos salariais com expansão do setor informal, chegando a sugerir, explicitamente, a redução da taxa sobre o custo da mão-de-obra, pois isso estaria “introduzindo uma excessiva distorção entre o custo do trabalho para a empresa e o custo social para a nação”, concluindo depois que “é desejável a redução do custo do trabalho em termos de poder de compra constante dos salários. Essa redução poderia ser especificamente

lugar, vamos avaliar a trajetória de ampliação do peso dos baixos salários no conjunto dos rendimentos em diferentes mercados de trabalho (no caso, compararemos os mercados de trabalho francês e americano), com o objetivo de reter pelo menos um exemplo que vai ao encontro de uma das sugestões dos organismos internacionais para enfrentar o problema do desemprego²⁶. Em segundo lugar, pretendemos avaliar a evolução do custo unitário de mão-de-obra em comparação com a evolução da taxa de desemprego no conjunto de países que compõem a Comunidade Européia e nos EUA. A trajetória do custo unitário da mão-de-obra representa, a menos de mudanças nos preços relativos²⁷, a evolução da parcela salarial no valor adicionado²⁸. Ou seja, pode-se afirmar que o custo unitário do trabalho tende a evoluir positivamente quando os ganhos salariais reais superam os ganhos em produtividade, conforme explica Husson (1999a). É este o indicador que o pensamento liberal, expresso no receituário defendido pelos organismos internacionais (conforme vimos no subitem anterior), elege como decisivo para explicar a evolução da taxa de criação de empregos (e também da taxa de desemprego).

A primeira tarefa a que nos propomos está descrita na tabela 3.2, na qual se percebe que a incidência de baixos rendimentos, de baixos salários e de pobreza aumentou mais na França do que nos EUA - onde a mesma sempre foi (e continua sendo) mais elevada. A ampliação do peso dos trabalhadores de baixos rendimentos e baixos salários no conjunto dos trabalhadores franceses não se deve a um movimento geral de redução dos salários (ou rendimentos) associados às diferentes ocupações. O que ocorreu, na verdade, foi que o aumento do peso de ocupações precárias (fora do *standard employment relationship* que havia se consolidado nos Anos Dourados), a partir de meados dos anos 80, promoveu a referida deterioração do perfil dos rendimentos do mercado de trabalho francês. Tal fato representa uma flexibilização das condições de

direcionada para os grupos de menor qualificação profissional e menores salários do mercado de trabalho.” (p.51)

²⁵ Algumas das maneiras como a “moderação salarial” pode ser tomada estão descritas em Husson et alli (1999).

²⁶ Cf. OIT (1996).

²⁷ Referimo-nos às alterações nas relações entre preço ao consumidor e preço no atacado.

²⁸ O custo unitário do trabalho pode ser definido como a participação do custo do trabalho no valor final da produção, descontadas diferenças de preços relativos (índice de preço no atacado e índice de preços ao consumidor). Trata-se, na verdade, de um indicador de custo relativo do trabalho, que representa a evolução do custo do trabalho *vis-à-vis* a evolução da produtividade do trabalho em certo período.

funcionamento do mercado de trabalho da França nos anos mais recentes, uma vez que um maior número de empresas pôde se “beneficiar” da possibilidade de contratar trabalhadores com rendimentos mais baixos do que a média do país. Portanto, trata-se de uma flexibilização desse mercado de trabalho no sentido que estamos atribuindo ao termo nesta tese. Essa flexibilização atende a uma das principais sugestões que vêm sendo feitas pelos organismos financeiros internacionais para o enfrentamento da questão do desemprego nos países capitalistas avançados (cf. OIT, 1996). Além disso, a comparação entre a evolução desses indicadores nos EUA e na França é mais um exemplo que demonstra uma trajetória de flexibilização mais acelerada²⁹ na França do que nos EUA³⁰.

Tabela 3.2

Incidência de baixos rendimentos do trabalho e de baixos salários (em %)
França e Estados Unidos
1984-1995

em percentuais	França			EUA		
	1984	1989	1995	1984	1989	1995
A. INCIDÊNCIA DE BAIXOS SALÁRIOS						
base mensal	12.0	13.4	15.3	32.3	26.1	28.6
base anual	13.2	14.7	20.3	31.6	29.1	30.4
B. INCIDÊNCIA DE BAIXOS RENDIMENTOS						
Conjunto dos assalariados (1)	8.1	8.5	9.4	14.1	15.3	15.2
Trabalhadores de baixos salários (2)	20.1	22.6	26.9	32.2	38.7	38.0
Concentração (2)/(1)	2.5	2.7	2.9	2.3	2.5	2.5
C. INCIDÊNCIA DE POBREZA						
Conjunto dos assalariados (1)	1.7	1.5	2.5	7.9	8.4	8.4
Trabalhadores de baixos salários (2)	7.8	6.2	9.4	20.7	24.1	23.7
Concentração (2)/(1)	4.6	4.1	3.8	2.6	2.9	2.8

Fonte: para a França: INSEE, enquêtes Emploi & enquêtes 'budget de familles';

para os EUA: BLS, Current Population Surveys - wage and salary workers.

Apud Ponthieux e Concialdi (2000).

Avaliando a moderação salarial de outra maneira, por meio dos dados da tabela 3.3, percebe-se que, a partir da década de 80, a parcela salarial na União Européia diminuiu expressivamente, tendo sido mantida praticamente constante nos EUA. A queda

²⁹ É evidente que o caso americano demonstra ainda maior “flexibilidade” do que o francês, mas é notório que na França o processo de flexibilização tem sido mais acelerado, denotando (neste e em outros indicadores, conforme mostra toda esta seção) uma trajetória de transformações que segue o receituário sugerido pelos defensores da flexibilização.

³⁰ Infelizmente, não foi possível reunir dados de outros países europeus para construir indicadores semelhantes de incidência de pobreza, baixos rendimentos e baixos salários.

da parcela salarial (de cerca de 0,6% ao ano), na Europa, deveu-se ao fato de que houve uma diferença significativa entre a evolução do salário médio real e da produtividade; nos EUA, por outro lado, houve evolução semelhante desses indicadores (cerca de 0,9% ao ano, no caso da produtividade, e cerca de 0,8% no caso do salário real)³¹ e, dessa forma, a parcela salarial não se alterou expressivamente. Ou seja, apesar do fato de que, em ambos os casos, a evolução do salário médio real tenha sido semelhante, a parcela salarial na Europa decresceu, pois a trajetória do salário real esteve abaixo da produtividade do trabalho no período³². Dessa maneira, comparando-se as economias americana e europeia segundo esse ponto de vista, pode-se afirmar que ocorreu flexibilização salarial na Comunidade Europeia e não nos EUA, no período 1980-1998.

TABELA 3.3

Crescimento, emprego e componentes da participação salarial na renda (*)
União Europeia e EUA
1980-1998

Indicador	União Europeia	EUA
Emprego	0,5	1,6
PIB	2,2	2,5
Salário real	0,9	0,8
Produtividade	1,7	0,9
Parcela salarial	-0,6	0,0

Fonte: EUROSTAT.

(*) taxa de crescimento médio anual real no período 1980-1998 (em %).

Nota: a evolução da parcela salarial não se deduz diretamente da diferença entre a produtividade e o salário real em razão da evolução dos preços relativos.

Os dados europeus chamam particularmente a atenção pelo fato de que sua evolução, nos últimos 20 anos, contrasta fortemente com a evolução na década de 60, quando a parcela salarial na União Europeia também decresceu, mas de forma moderada, conforme mostram os dados da tabela 3.4. Essa mesma tabela mostra que a redução da parcela salarial na renda apresentou, a partir dos anos 80, sua trajetória descendente mais acentuada desde o pós-guerra. Ou seja, a “flexibilização salarial”, entendida como o

³¹ Em princípio, seria de se esperar que a variação da parcela salarial fosse exatamente resultado da diferença entre a evolução do salário médio real e a evolução da produtividade. Deve-se ressaltar, entretanto, que a soma não é exata justamente porque, no período considerado, houve uma mudança (não tão significativa) dos preços relativos (preço do atacado versus preço ao consumidor).

³² O mais relevante é avaliar a evolução salarial em termos relativos, ou seja, em termos comparativos com a dinâmica da própria economia (daí a utilização do indicador de custo unitário do trabalho – ou da parcela salarial), do que em termos absolutos, que seria o caso se tivéssemos levado em conta apenas a evolução do salário real médio de cada bloco econômico.

“descolamento” entre os ganhos de produtividade e os ganhos salariais reais, ocorreu especialmente a partir dos anos 80 – e em todos os países europeus mais importantes, conforme mostram as informações da tabela 3.5.

Os dados de evolução da parcela salarial mostram que houve mais “moderação salarial” na Europa do que nos EUA e que essa trajetória do custo unitário do trabalho na Europa revelou-se inédita se comparada aos demais períodos do pós-guerra, comprovando que a partir dos anos 80 houve de fato flexibilização salarial na Europa – o que atende às sugestões defendidas pelos organismos internacionais que representam o pensamento hegemônico que se consolida a partir dos anos 80.

Tabela 3.4

Evolução da parcela salarial na União Européia(*)

Por períodos

1960-1973; 1973-1980; 1980-1998

Indicador	1960-1973	1973-1980	1980-1998
Salário real	4.4	2.4	0.9
Produtividade	4.5	2.0	1.7
Parcela salarial	-0.1	0.5	-0.6

Fonte: EUROSTAT.

(*) taxa média anual de crescimento no período (em %).

TABELA 3.5

Participação salarial na renda

Europa e EUA

Países	1980	var. 80-90	1990	var. 90-98	1998
Alemanha	74.5	-6.8	67.7	-2.7	65.0
França	76.4	-8.0	68.4	-1.6	66.8
Itália	72.6	-0.4	72.2	-5.4	66.8
Reino Unido	72.2	0.7	72.9	-1.8	71.1
União Européia	76.0	-5.1	70.9	-2.7	68.2
EUA	70.5	-1.5	69.0	-0.2	68.8

Fonte: EUROSTAT.

Os gráficos III.2 e III.3 mostram a evolução comparada do custo unitário real da mão-de-obra (aproximadamente, a parcela salarial) e da taxa de desemprego, entre 1982 e 1998, para os EUA e para a área do Euro, respectivamente. No caso americano, pode-se constatar que a queda da taxa de desemprego ocorreu ao lado de um comportamento estável do custo unitário real da mão-de-obra (no início dos anos 90 houve um aumento do desemprego e também nesse período o custo unitário manteve-se praticamente

constante). O gráfico da área do Euro mostra evolução bastante diferente do que ocorreu nos EUA para as duas curvas em questão: a taxa de desemprego cresce expressivamente e o custo unitário real da mão-de-obra apresenta queda desde o início da década de 80.

Ambos os gráficos apresentam resultados que negam o argumento liberal segundo o qual uma redução do custo da mão-de-obra (ou, para sermos mais exatos, uma redução da participação do custo do trabalho no produto final) promoveria uma redução da taxa de desemprego. No caso americano, houve queda importante do desemprego sem que tivesse ocorrido redução no custo da mão-de-obra; no caso europeu, ocorreu uma redução não desprezível no custo da mão-de-obra ao mesmo tempo em que a taxa de desemprego subia. Dessa forma, embora esses resultados não sejam suficientes para inverter a premissa liberal que relaciona os dois indicadores, é suficiente para negá-la. O período de tempo relativamente longo que foi escolhido para a análise (entremeado de duas fases recessivas e duas fases ascensionais do ciclo econômico) e a dimensão da economia americana e do agregado europeu conferem significância à comparação realizada e servem para negar a premissa liberal que relaciona positivamente o aumento do desemprego ao aumento do custo da contratação da mão-de-obra. Não encontra correspondência nos fatos, portanto, a avaliação (bastante encontrada nos compêndios de diversos organismos internacionais e estudos sobre desemprego desenvolvidos por economistas comprometidos com o pensamento neoclássico/conservador) segundo a qual o “modelo americano” estaria mais comprometido com o emprego, enquanto o “modelo europeu” teria maior comprometimento com os salários e, dessa forma, mostrar-se-ia bastante resistente à criação de novos empregos, impedindo a redução do desemprego. O que os dados aqui analisados demonstram é que, em termos de evolução dos salários médios reais, não houve muita diferença entre um e outro bloco econômico entre 1980 e 1998 (tabela 3.3); em termos de evolução da parcela salarial, a economia européia demonstrou desempenho que, em princípio, seria considerado positivo pelo pensamento conservador como mecanismo para propiciar o crescimento do emprego (pois houve expressiva redução da parte salarial entre 1980 e 1998), enquanto no caso americano a parcela salarial praticamente se manteve estagnada. Entretanto, o que se viu foi um aumento quase ininterrupto da taxa de desemprego da União Européia e uma redução da taxa de

desemprego nos EUA, do início dos anos 80 até 1998. No período em questão, foram criados empregos nos EUA à taxa média anual de 1,6%, enquanto na União Europeia a evolução deste indicador foi de apenas 0,5% (tabela 3.3). Em suma, foi exatamente no bloco econômico mais atingido pela moderação salarial que ocorreu o resultado mais decepcionante em termos de criação de empregos.

GRÁFICO III.2

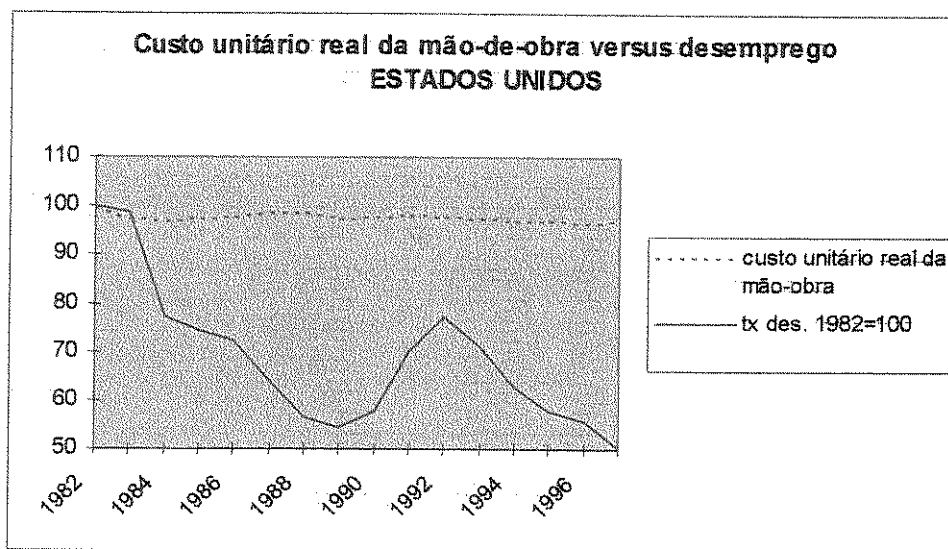
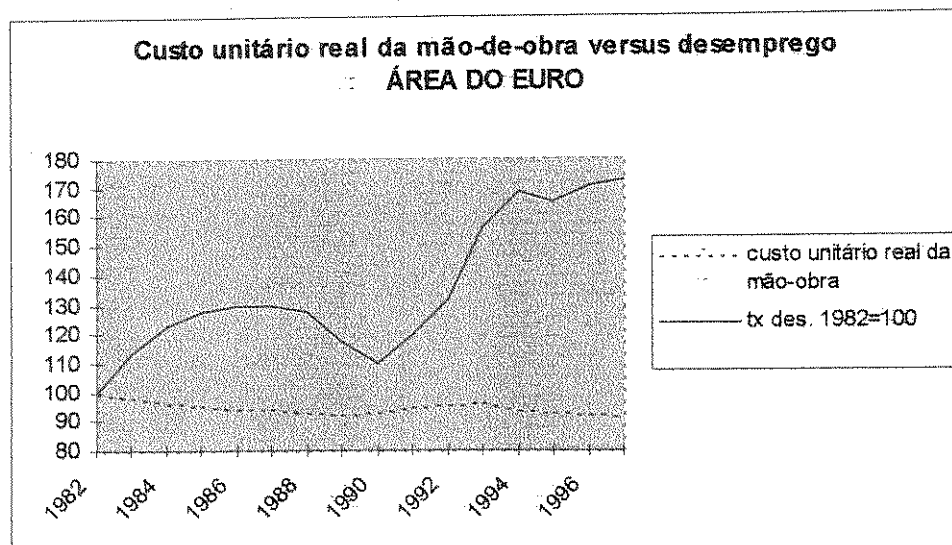


GRÁFICO III.3



(c) Flexibilização do uso da mão-de-obra: características e evolução do emprego precário

O que vamos chamar aqui de trabalho precário é, na verdade, uma denominação genérica que engloba especialmente o trabalho em tempo-parcial e o trabalho temporário (ou seja, com contrato de duração determinada³³ - CDD). Conforme veremos, essas passaram a ser as formas mais habituais de contratação de mão-de-obra na maioria dos países europeus a partir dos anos 80³⁴. Sua precariedade, de modo geral, advém do fato de que elevada parcela dessas formas de contratação conferem ao contratado salário direto e benefícios indiretos inferiores aos usufruídos pelos trabalhadores de contrato de tempo

³³ Essa modalidade de contrato inclui desde os contratos de termos fixos, com data marcada para acabar, até as situações típicas de trabalhos sazonais ou ocasionais. Pode ocorrer também o CDD estabelecido entre uma empresa contratante da mão-de-obra e uma agência especializada em recrutamento de força de trabalho.

³⁴ Na seguinte passagem, Marshall (1989) contextualiza a expansão do emprego temporário: "a difusão espontânea do emprego temporário em um período de crescimento econômico lento e de altos e crescentes níveis de desemprego tem estado relacionado a circunstâncias não-excepcionais. O motivo do uso de trabalhadores temporários tem de certa forma sofrido modificações, e contratos temporários têm sido freqüentemente utilizados no lugar de contratos permanentes (sem data para terminar). Apesar de que tem sido visto como um complemento do emprego permanente, o trabalho temporário tornou-se uma alternativa para o recrutamento de pessoal permanente, porque a existência de contratos de diferentes extensões facilitam uma rápida adaptação às flutuações da atividade econômica sem compromissos permanentes e custosos por parte dos empregadores. Trabalhadores de contrato temporário não podem reivindicar compensações por demissão se seus contratos, uma vez terminados, não são renovados." (Marshall, 1989, p.30)

indeterminado e com jornada de trabalho regular. Por parte das empresas, essas formas de contratação normalmente permitem não apenas “ajustar” de forma mais maleável o estoque de trabalho pago (entendido como o número de trabalhadores multiplicado pela duração média da jornada de trabalho realizada por cada um deles) às flutuações da demanda, mas também diminuir os custos diretos e indiretos relacionados à contratação. Trata-se, portanto, de uma flexibilização no uso da mão-de-obra (que pode ser quantificada sem muitos problemas e que apresenta uma razoável série histórica de dados estatísticos).

Deve-se ressaltar que o fato de que exista uma expressiva proporção de trabalhadores de tempo-parcial que declaram estar nessa situação voluntariamente³⁵ não invalida o caráter de precariedade dessa relação de trabalho, uma vez que, conforme lembra Marshall (1989), uma grande parte de pessoas que se encontram nessa situação dita “voluntária” estão na verdade sendo compelidas a considerar apenas os tipos de trabalho que a elas estão disponíveis. Segundo Marshall (1989),

“mesmo quando o emprego em tempo-parcial é voluntário, ele geralmente significa que esses trabalhadores *não podem* (itálico no original) optar por empregos de tempo integral por causa de suas obrigações domésticas. Eles são, portanto, forçados a aceitar a ocupação de tempo-parcial tal qual ela se apresenta, com suas respectivas desvantagens.”³⁶ (p.21)

Por levar em conta essa observação de Marshall (1989), decidimos não excluir das estatísticas que denotam flexibilização dos mercados de trabalho os trabalhadores que se dizem exercendo sua função de tempo-parcial de forma “voluntária”. Entendemos, como

³⁵ Em algumas das edições do Employment Outlook, a OCDE publica dados que classificam o trabalho de tempo-parcial entre “voluntário” e “involuntário”, segundo a percepção da pessoa que o executa.

³⁶ Entre essas desvantagens, incluem-se os salários mais baixos (por hora, inclusive), especialmente por causa da natureza dessas tarefas e por causa de sua localização na hierarquia salarial dentro das empresas (nos EUA, por exemplo, segundo dados publicados pelo U.S. Senate Hearing (1993) e citados por Petras (1999, p. 17), os empregados contratados por hora ganhavam cerca de 62% do salário dos trabalhadores em tempo integral). Além disso, normalmente os trabalhadores nessa condição não recebem os *fringe benefits* dos quais desfrutavam os trabalhadores de jornadas regulares. Trata-se, portanto, de um recurso de que lançam mão as empresas para reduzir custos associados ao trabalho e para flexibilizar o uso da mão-de-obra segundo as flutuações da atividade econômica. Ou seja, os trabalhadores de tempo-parcial, independentemente de serem “voluntários” ou “involuntários”, estão sempre mais sujeitos à instabilidade econômica (têm mais chances de serem demitidos do que os outros) e a outras formas de vulnerabilidade individual (doenças devem ser enfrentadas sem o apoio social de que desfrutavam os trabalhadores regulares, os rendimentos recebidos são mais instáveis e menos regulados por lei, a contribuição para sistemas de previdência não acontece em todos os casos etc.). Evidentemente, essas características variam de país para país, mas, de modo geral, pode-se afirmar que as condições de acesso do empregado em tempo-parcial ao conjunto de direitos definidos pela legislação e/ou pelos acordos coletivos de trabalho é menor do que no caso do trabalhador regular de tempo integral.

Marshall (1989), que eliminar os *part-timers* “voluntários” das estatísticas que reúnem os ocupados que são produto da flexibilização dos mercados de trabalho seria o mesmo que eliminar das estatísticas de desemprego aqueles trabalhadores que decidiram se excluir (temporariamente ou não) do mercado de trabalho por causa de seu desalento quanto às possibilidades de arrumar uma ocupação. Ou seja, os trabalhadores de tempo-parcial involuntário têm a mesma relação com o conjunto de trabalhadores de ocupações criadas pela flexibilização dos mercados de trabalho que os trabalhadores desalentados (e inativos temporariamente ou não) têm em relação ao conjunto dos desempregados.

Também é importante lembrar que em média os benefícios dos ocupados em tempo-parcial são menores do que os desfrutados pelos demais trabalhadores (os de tempo integral). Citação do Rodgers (1989) ilustra aspecto muito importante da natureza dessas ocupações:

“Ao trabalho em tempo-parcial geralmente falta uma proteção social adequada. No Reino Unido, 35% dos trabalhadores por tempo-parcial não recebem pagamento no afastamento por doença (contra apenas 13% entre os trabalhadores de período integral), e apenas 9% faziam parte de algum sistema de pensão (contra 53% no caso dos trabalhadores de jornada integral de trabalho) (...) Um outro indicador de precariedade entre os trabalhadores de tempo-parcial é a sobreposição dessa categoria ocupacional com outras formas de trabalho atípico. O emprego temporário, por exemplo, é de duas a cinco vezes mais freqüente entre os trabalhadores de tempo-parcial no Reino Unido do que no conjunto dos trabalhadores e, além disso, uma elevada proporção de trabalhadores temporários é também de tempo-parcial.” (p.4)

OCDE (1999a) confirma o que os autores reunidos por Rodgers e Rodgers (1989) já haviam diagnosticado a respeito das características do trabalho em tempo-parcial. Segundo OCDE (1999a), na totalidade dos países com dados disponíveis o salário horário mediano dos trabalhadores em tempo-parcial é inferior ao dos trabalhadores em tempo integral (isso vale para todos os setores de atividade econômica, embora com diferenças entre eles). Além disso, os trabalhadores em tempo-parcial geralmente estão há menos tempo ocupando seu posto de trabalho e também são, de modo geral, mais numerosos do que os trabalhadores de tempo integral entre os trabalhadores cujo contrato tem duração determinada. Outro elemento que denota a precariedade dessa forma de ocupação é aquele que se relaciona ao acesso a diferentes fatores de proteção social por parte dos trabalhadores. OCDE (1999 a) ressalta que benefícios como férias remuneradas, licença por doença, programas de aposentadoria e também sistemas de seguro de saúde são

normalmente usufruídos por uma parcela menor dos trabalhadores em tempo-parcial do que de trabalhadores de tempo integral.

Em suma, a evolução da parcela do emprego em tempo-parcial no conjunto do emprego revela um processo de flexibilização dos mercados de trabalho, independentemente da avaliação da proporção dessa forma de ocupação que pode ser classificada como “voluntária” ou “involuntária”³⁷. Do ponto de vista da empresa, a ampliação do peso da contratação de emprego por tempo-parcial significa uma redução dos custos trabalhistas, tanto porque os rendimentos pagos a esses trabalhadores são menores do que os pagos aos trabalhadores regulares (mesmo se considerado o pagamento médio por hora), quanto porque a contribuição social devida pelas pessoas jurídicas são calculadas como base do rendimento (ou salário) de cada empregado e em alguns casos só são recolhidas se o rendimento pago supera um certo patamar mínimo (sem contar que, em muitos casos, simplesmente não há gastos das empresas com benefícios para os trabalhadores).

Feitas essas considerações, resta-nos avaliar a evolução das ocupações de tempo-parcial e de caráter temporário nos países que temos analisado, ressaltando a contribuição de cada uma dessas formas de ocupação na criação de novos postos de trabalho desde a década de 80.

A tabela 3.6 revela a evolução do estoque de empregos desde 1985 até 1998, segundo o tipo do contrato de trabalho. São destacados os dados do conjunto de ocupados, dos empregados em tempo-parcial e dos empregos temporários. O objetivo da tabela é avaliar qual a contribuição das formas precárias de emprego aqui destacadas para a evolução do conjunto dos ocupados. Ou seja, dos empregos criados em cada período em questão (1985/1990 e 1990/1998), quantos se tratam de empregos de tempo-parcial e quantos de empregos temporários.

Os dados referentes à Comunidade Européia mostram que, entre 1985 e 1990, foram criadas quase 10 milhões de ocupações, dos quais quase 2,3 milhões foram de empregos part-time e cerca de 3,6 milhões de empregos temporários (pode haver uma

³⁷ Estamos de acordo com avaliação de Tilly (1991), segundo a qual o que tem impulsionado o crescimento da contratação de trabalhadores em tempo-parcial é o desejo dos empregadores de cortar custos e não uma opção dos empregados.

superposição das duas situações). Dessa forma, os empregos de tempo-parcial contribuíram com cerca de 23% das novas ocupações criadas entre 1985 e 1990 e os empregos temporários com cerca de 36%. Entre 1990 e 1998, ampliou-se expressivamente a parcela de contribuição de cada uma destas duas modalidades de emprego para a criação de novos postos de trabalho na Comunidade Européia. Cerca de 90% das novas ocupações criadas no período referiam-se a empregos de tempo-parcial e cerca de 62% a empregos temporários.

Tabela 3.6
Perfil dos empregos
Principais economias européias e EUA
1985-1998

Países	Números absolutos (*)									Contribuição relativa (**)			
	Conjunto dos ocupados			Emprego em tempo-parcial			Emprego temporário (***)			Emprego tempo-parcial		Emprego temporário(***)	
	1985	1990	1998	1985	1990	1998	1985	1990	1998	1990-1985	1998-1990	1990-1985	1998-1990
Alemanha	26489	28479	33970	3390.6	4328.8	6216.5	2648.9	2990.3	4178.3	47.1	34.4	17.2	21.6
França	21608	22478	22680	2355.3	2674.9	3923.6	1015.6	2360.2	3152.5	36.7	618.2	154.6	392.2
Itália	20179	20726	20154	1069.5	1015.6	1471.2	968.6	1077.8	1733.2	-9.9	-79.7	20.0	-114.6
Reino Unido	24282	26783	26883	5147.8	5811.9	6693.9	170.0	1392.7	1908.7	26.6	882.0	48.9	516.0
Com. Eur. (1)	133997	143740	151009	17420	19692	26276	11256	14805	19329	23.3	90.6	36.4	62.2
EUA (2)	100821	118795	126708	18551	20432	22047	n.d.	n.d.	n.d.	10.5	20.4	n.d.	n.d.

Fonte: Comissão Européia (L'emploi en Europe, 1999) e, no caso dos EUA, OCDE Economic Outlook.. Elaboração própria.

(1) Europa dos 15; (2) no caso dos EUA, dados referem-se a 1983, 1990 e 1996.

(*)em milhares; (**)participação de cada modalidade de emprego no total de ocupações criadas em cada período; (***)contratos de duração determinada.

Tomando-se alguns países isoladamente, existem exemplos em que houve mais de 100% de contribuição dessas modalidades de emprego para as novas ocupações criadas nos dois períodos considerados; ou seja, houve claramente uma substituição de parcelas significativas de empregos formais e padronizados por ocupações temporárias e/ou de tempo-parcial. No caso italiano, houve queda no conjunto de empregos entre 1990 e 1998, ao lado de expressiva ampliação do número absoluto de ocupações de tempo-parcial e também de empregos temporários. Nos casos inglês e francês houve uma expressiva substituição de ocupações de jornada de tempo integral por ocupações de tempo-parcial entre 1990 e 1998. Também houve uma substituição líquida de ocupações regulares por empregos com contrato de duração determinada no Reino Unido, na França e na Itália no período 1990/1998. Vale ainda ressaltar que, de modo geral, a flexibilização dos mercados de trabalho europeus, descrita pela ampliação da participação do emprego

de tempo-parcial e do emprego temporário, foi mais expressiva nos anos 90 do que a que ocorreu na segunda metade dos anos 80. No caso americano, a contribuição das duas formas precárias de ocupação em questão para o conjunto de novos empregos criados foi bem menos expressiva do que na Europa.

A tabela 3.7 compara a contribuição do emprego em tempo-parcial e a do emprego em tempo-integral para o conjunto das ocupações criadas nos países selecionados de 1987 a 1997. Seus resultados confirmam conclusões já apontadas na tabela anterior e explicitam a diferença expressiva existente entre o caso americano e o da União Européia. O que se conclui desses dados é que a flexibilização, descrita pela ampliação do peso do emprego em tempo-parcial para o conjunto das ocupações criadas, foi muito mais significativa na Europa do que nos EUA.

Tabela 3.7

Contribuição do emprego em tempo parcial e do emprego de tempo integral (*)
no conjunto das ocupações criadas entre 1987 e 1997, por sexo
Países europeus selecionados e EUA

Países	Emprego Total (**)	Tempo Parcial			Tempo Integral		
		Total	Homens	Mulheres	Total	Homens	Mulheres
França	0.26	0.29	0.04	0.26	-0.03	-0.21	0.18
Alemanha	0.56	0.68	0.13	0.55	-0.12	-0.02	-0.10
Itália	-0.06	0.31	0.08	0.23	-0.37	-0.40	0.03
Reino Unido	0.66	0.35	0.17	0.18	0.31	-0.04	0.35
EUA	1.42	0.12	0.04	0.09	1.30	0.60	0.70
UE (***)	0.85	0.42	0.10	0.32	0.43	0.08	0.35

Fonte: OCDE (1999 a), p. 38.

(*)em percentagem em relação ao emprego total de 1987.

(**)emprego total é a soma do trabalho em tempo parcial com o trabalho em tempo integral.

(***)média não-ponderada dos países da União Européia.

As tabelas 3.8 e 3.9 comparam a flexibilização dos mercados de trabalho europeu e americano medida pela ampliação do emprego em tempo-parcial e do emprego temporário. O que se observa, de modo geral, é que a expansão do peso do emprego de tempo-parcial no conjunto dos ocupados foi maior na Comunidade Européia do que nos EUA. Não se deve perder de vista, porém, que essa modalidade de ocupação ainda tem maior peso no mercado de trabalho americano, mas está se expandindo de forma muito mais rápida nos países europeus do que nos EUA. Ou seja, tomando-se esse indicador de flexibilidade do mercado de trabalho, pode-se afirmar que o mercado de trabalho

americano ainda é mais flexível, mas o mercado de trabalho europeu está se flexibilizando com maior velocidade, sendo particularmente visível a diferença entre europeus e americanos na década de 90³⁸, conforme sintetiza a tabela 3.9.

Tabela 3.8
Formas atípicas de emprego
EUA, União Européia e países europeus selecionados
1973-1993

País	Emprego não-assalariado		Emprego em tempo parcial			Emprego temporário	
	Fora da agricultura					Participação no conjunto	
	Parcela na ocupação total		Parcela na ocupação total			do emprego assalariado	
	1973	1993	1973	1979	1993	1983	1993
EUA	6.7	7.7	15.6	16.4	17.5	n.d.	n.d.
Alemanha(*)	9.1	7.9	10.1	11.4	15.1	9.9	10.2
França	11.4	8.8	5.9	8.1	13.7	3.3	10.0
Itália	23.1	24.2	6.4	5.3	5.4	6.6	5.8
Reino Unido	7.3	11.9	16.0	16.4	23.3	5.5	5.7
Un. Européia (**)	n.d.	n.d.	n.d.	13.0	15.6	8.4	11.0

Fonte: BIT (1996), pág. 26 (dados selecionados). Dados: emprego não-assalariado, Statist.de la Population Active de l'OECD;

ocupação em tempo-parcial, Perspectives de l'emploi de l'OECD (1995); emprego temporário, EUROSTAT.

(*) dados de 1993 incluem dados da antiga Alemanha Oriental; dos demais anos, não.

(**) trata-se da Europa dos 15; os dados referem-se a 1985 e 1994 e estão em "L'emploi en Europe"(1999).

TABELA 3.9
Evolução do peso do emprego em tempo parcial no conjunto da ocupação
Décadas de 80 e de 90

	variação em pontos percentuais (*)		taxa de variação anual média da participação relativa (**)	
	1979-1990	1990-1998	1979-1990	1990-1998
EUA	-2,6	-0,4	-1,58	-0,37
UNIÃO EUROPEIA	n.d.	2,7	n.d.	2,34

Fonte: OCDE Employment Outlook; elaboração própria.

(*)diferença de peso relativo entre os anos extremos de cada intervalo assinalado. Por exemplo, em 1979, o emprego em tempo-parcial representava 16,4% do total dos ocupados e, em 1990, 13,8%.

(**)Taxa percentual de aumento médio anual da taxa de participação relativa do emprego em tempo-parcial no conjunto da ocupação; por exemplo, em 1990, os ocupados em tempo-parcial perfaziam 13,3% do conjunto dos ocupados da União Européia e, em 1998, representavam 16,0% - um crescimento anual médio de cerca de 2,34% ao ano do peso da ocupação em tempo-parcial na ocupação total.

Portanto, uma primeira conclusão a que já se pode chegar segundo as informações apresentados até este momento é a de que não houve mudanças expressivas das regras e leis que regem as relações de trabalho entre os trabalhadores regulares já empregados;

³⁸ No caso da Itália, o peso do emprego em tempo-parcial, segundo Dedecca (1997a), está subestimado, pois deixa de incluir parte considerável de informações a respeito dos contratos de trabalho que se estabelecem nas empresas de menor porte; na França, também segundo Dedecca (1997a), houve um abrandamento da legislação relativa ao estabelecimento dos novos contratos de trabalho, em 1986 (cf. também o quadro III.5); na Alemanha, ainda segundo Dedecca (1997a), ocorreu, ao longo das últimas décadas, uma maior descentralização das negociações coletivas.

entretanto, tem havido um expressivo abrandamento da legislação que regula as relações de trabalho baseadas em contrato de duração determinada e em contrato de trabalhadores que não realizam jornada completa de trabalho (os trabalhadores de tempo-parcial). Essas mudanças nas leis e regras que definem essas formas novas formas de contratação, modificadas e aplicadas em contexto de elevada instabilidade econômica, têm promovido aumentos sem precedentes do emprego de tempo-parcial e do emprego temporário. Foi bastante significativa a expansão do uso destas modalidades precárias de empregos por parte das empresas (e setor público também, conforme mostram estudos reunidos por Rodgers e Rodgers (1989)) dos países que fazem parte da Comunidade Européia. Em alguns países houve até uma substituição, em termos líquidos, de empregos regulares (com contratos de duração indefinida e de jornada completa de trabalho) pelas modalidades de emprego de tempo-parcial e também de contratos de duração determinada. Ou seja, pôde-se constatar, especialmente na década de 90, que, em termos líquidos, todas as novas contratações realizadas em alguns países europeus (Reino Unido, França e Itália, pelo menos³⁹) foram realizadas tendo como “norma” o emprego de tempo-parcial ou o emprego com contrato de duração determinada.

Resta comparar essa trajetória ascendente do emprego precário com a trajetória das taxas de desemprego nos países em questão.

(d) Flexibilização através da ampliação da ocupação em tempo-parcial: evolução comparada entre ocupação em tempo-parcial e taxas de emprego e de desemprego

Neste item, pretendemos comparar a evolução do contingente de ocupação de tempo-parcial, com a evolução do total de ocupados e da taxa de desemprego. O objetivo é avaliar a afirmação, bastante encontradiça nos compêndios de diferentes organismos internacionais (conforme apresentado no item 3.1), de que a ampliação da flexibilidade

³⁹ Os dados da Alemanha, na tabela 3.6, para o período 1990-1998, dever ser vistos com cuidado, pois incorporaram, no início do período em questão, os trabalhadores da extinta Alemanha Oriental. De qualquer forma, é interessante notar que, no período 1985-1990, a contribuição do emprego de tempo-parcial para as novas ocupações criadas na Alemanha era ainda mais expressiva do que nos demais países europeus (onde esses indicador cresceu bastante no período subsequente), fazendo crer que as informações da Alemanha para o período 1990-1998 estejam subestimando a contribuição dos emprego precários para a evolução das novas ocupações.

do uso da mão-de-obra seria uma alternativa para a criação de empregos e portanto para a redução das taxas de desemprego.

Decidimos escolher a evolução do emprego de tempo-parcial como indicador-símbolo do processo de flexibilização que tem ocorrido nos mercados de trabalho europeus nas décadas mais recentes. A escolha do indicador de emprego *part-time* como “símbolo” de flexibilização deve-se simplesmente ao fato de que se trata da forma mais recorrente de trabalho “atípico” que tem se desenvolvido nos mercados de trabalho dos países desenvolvidos nas décadas mais recentes, tendo peso relativo maior do que o trabalho de duração determinada nos mercados de trabalho europeus⁴⁰ - conforme mostram as tabelas a seguir.

Nessas tabelas, estão presentes diversos indicadores demográficos e econômicos dos mercados de trabalho dos países europeus desde meados da década de 70. A partir desses dados, retirados de publicação da Comissão Européia, elaboramos, nas três últimas linhas, três indicadores que serão depois colocados em gráficos para melhor visualização do fenômeno da flexibilização dos mercados de trabalho e evolução do emprego e do desemprego. Os três indicadores são: taxa de emprego total⁴¹, taxa de emprego em tempo-parcial e taxa de desemprego. A peculiaridade dessas três taxas é que elas são calculadas em relação à população em idade de trabalhar (15 a 64 anos) e não, como ocorre mais freqüentemente, em relação à força de trabalho. A razão da opção em elaborar os indicadores em questão tendo como referência a população em idade de trabalhar explica-se pela intenção de isolar efeitos dos movimentos da taxa de participação na trajetória dos mesmos. Depois de cada tabela, encontra-se o respectivo gráfico, que apresenta a evolução, nos últimos 25 anos, dos três indicadores elaborados.

Em cada um dos gráficos, o eixo da esquerda refere-se ao percentual da taxa de emprego e o eixo da direita representa o percentual da taxa de desemprego e o da taxa de emprego em tempo-parcial.

⁴⁰ Exceto no caso italiano, no qual os respectivos pesos relativos se equivalem; mais importante, porém, é que ambos têm revelado aumento de participação no conjunto das ocupações desde meados da década de 80.

⁴¹ Emprego total inclui todas as formas de ocupação, ou seja, inclui as ocupações de tempo integral e as de tempo-parcial.

Os dados da União Européia mostram que houve uma ampliação contínua da taxa de emprego em tempo-parcial – denotando ter havido flexibilização do mercado de trabalho europeu (tomado em conjunto) desde meados da década de 70. Essa flexibilização não foi acompanhada de aumento da taxa de emprego (em relação à população em idade de trabalhar). A taxa de desemprego deu um “salto” entre meados dos anos 70 e meados dos anos 80 e subiu a um mais alto patamar ainda entre 1991 e 1994 – estabilizando-se desde então (até 1997) (tabela 3.10 e gráfico III.4).

Na Alemanha, os dados de emprego em tempo-parcial também revelam ter havido flexibilização do mercado de trabalho. As taxas de emprego e de desemprego enveredaram por trajetórias inversas: a de emprego decresceu e a de desemprego subiu. Ou seja, no caso alemão, claramente a flexibilização não promoveu a melhoria dos indicadores de emprego e de desemprego apregoada pelos defensores da flexibilização (tabela 3.11 e gráfico III.5).

Na Itália ocorreu uma expressiva expansão da taxa de desemprego desde meados da década de 70. A taxa de emprego em tempo-parcial tem sido das mais baixas da Europa⁴², mas revelou trajetória ascendente no período de 22 anos encerrado em 1997, enquanto a taxa de emprego teve queda até início dos anos 90, estabilizando-se depois (tabela 3.12 e gráfico III.6).

Na França, a flexibilização foi expressiva e contínua, enquanto a taxa de emprego caía de 1975 a 1985 e depois retrocedia novamente no início dos anos 90. A taxa de desemprego subiu ao longo da década de 90 (até 1997) (tabela 3.13 e gráfico III.7).

No Reino Unido, os dados fogem um pouco do ‘padrão’ revelado pelos demais países. A flexibilização também foi inequívoca, mas houve redução da taxa de desemprego entre 1994 e 1997 e pequena expansão da taxa de emprego ao longo dos anos 90⁴³ (tabela 3.14 e gráfico III.8).

⁴² É bom lembrar comentário feito por Dedecca (1997a), segundo o qual a parcela de emprego em tempo-parcial na Itália pode estar subestimada.

⁴³ De qualquer maneira, é interessante ressaltar que a taxa de emprego no Reino Unido, em 1997, era ainda um pouco inferior à taxa de 1975. Além disso, devemos olhar os indicadores do Reino Unido com cuidado pois se trata de um caso de excepcional redução da taxa de crescimento demográfico – o que certamente afetou o indicador que definimos nesta seção. Sobre a evolução dos indicadores demográficos no Reino Unido e seus efeitos sobre a taxa de desemprego, cf. Freyssinet (1999).

Portanto, os gráficos e tabelas elaborados demonstram que a flexibilização dos mercados de trabalho europeus foi significativa e que a mesma não foi acompanhada por redução da taxa de desemprego e nem pela recuperação da taxa de emprego. A forma como estes dados foram organizados revelam que não há correspondência nos fatos a afirmação, dos adeptos da idéia de “euroscclerosis”, segundo a qual uma flexibilização dos mercados de trabalho europeus promoveria uma redução do desemprego pois estimularia contratações de mais trabalhadores por parte das empresas. Na maior parte dos casos (a exceção, embora não tão inequívoca, fica por conta do Reino Unido), verificou-se, na verdade, uma redução ou estabilização (pós-redução) da taxa de emprego ao mesmo tempo em que ocorria expansão do peso do emprego em tempo-parcial. São claros os indícios de que houve uma substituição dos empregos formais por ocupações de tempo-parcial. A flexibilização (denotada pelo aumento do peso do emprego em tempo-parcial) não promoveu redução da taxa de desemprego. Pelo contrário. As curvas de desemprego e de emprego em tempo-parcial tiveram, ambas, ao longo do período 1975-1997, trajetória ascendente.

Por fim, deve-se salientar que o período de tempo avaliado e a dimensão das economias analisadas (especialmente do agregado União Européia) conferem às conclusões tiradas desta seção um adequado grau de significância estatística. A forma como os indicadores foram organizados e a magnitude do problema que se deseja discutir nos impedem de inverter a afirmação dos liberais segundo a qual a flexibilização dos mercados de trabalho europeus, tornando suas características próximas às do mercado de trabalho americano, promoveria a redução do desemprego nesses países.

O que fizemos, na verdade, foi reunir evidências para preparar um “teste de falsificabilidade”: pudemos reunir informações para negar que a flexibilização dos mercados de trabalho tenha trazido consigo a redução da taxa de desemprego. O que as informações desta e de outras seções, analisadas em conjunto, sugerem é que a flexibilização dos mercados de trabalho, promovida em ambiente de perda de dinamismo econômico e de redução do poder de barganha dos trabalhadores e dos Estados Nacionais perante o capital financeiro e o grande capital industrial, resultaram, na verdade, não em

menor desemprego, mas em crescente precarização das condições de trabalho e em aumento das desigualdades dentro dos mercados de trabalho nacionais.

TABELA 3.10
Indicadores de emprego e desemprego
União Européia
1975-1997

	1975	1985	1990	1991	1991 (***)	1994	1995	1996	1997
União Européia (E15) – total									
A-Pop. idade de trab. (15 a 64a) milhares	206478	224122	229686	231408	242020	244180	244828	245927	246263
B-Emprego Total (em milhares)	132559	133998	143740	144301	151622	146742	147717	148222	149042
C-Tx. de emprego (% da pop. idade trab.)	64.2	59.8	62.6	62.4	62.6	60.1	60.3	60.2	60.5
D-Empr. tempo parcial (% do emprego total)	n.d.	12.7	13.8	14.1	13.7	15.6	16.0	16.4	16.9
E-Emp. Contrato de duração determin. (%)	n.d.	8.4	10.4	10.3	10.4	10.9	11.5	11.8	12.2
F-Tx. de atividade (% pop. idade de trab.)	66.7	66.4	67.8	67.8	68.3	67.6	67.6	67.6	67.8
G-Total de desempregados (em milhares)	5099	14758	12007	12681	13603	18448	17861	18180	17933
H-Tx. de desemprego (% força de trab.)	3.7	9.9	7.7	8.1	8.2	11.1	10.7	10.8	10.7
I-Tx. de emprego (% da pop. idade trab.)	64.2	59.8	62.6	62.4	62.6	60.1	60.3	60.2	60.5
J-Emprego part-time em rel. pop. Id.trab.(*)	n.d.	7.6	8.6	8.8	8.6	9.4	9.6	9.9	10.2
K-Desemprego em rel.à pop. Id. Trab. (**)	2.5	6.6	5.2	5.5	5.6	7.5	7.2	7.3	7.3

Fonte: L'emploi en Europe, 1998 (Commission Européenne).

(*) (**) Indicadores construídos por mim, sendo que $J=D * C$ e $K=H * F$.

Os indicadores da parte de baixo da tabela são sempre relacionados à população em idade de trabalhar, ou seja, ponderadas pela taxa de participação, para que as conclusões não sejam afetadas pelas entradas e saídas das pessoas do mercado de trabalho.

(***)neste caso, inclui informações da antiga Alemanha Oriental.

GRÁFICO III.4

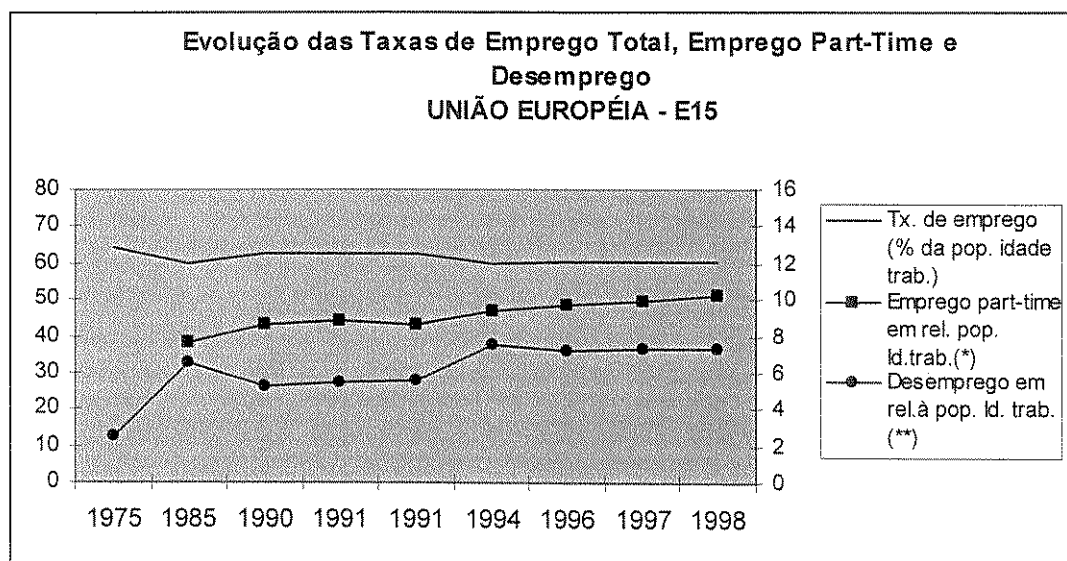


TABELA 3.11

Indicadores de emprego e desemprego

Alemanha

1975-1997

	1975	1985	1990	1991	1991 (***)	1994	1995	1996	1997
Alemanha									
A-Pop.idade de trab. (15 a 64a) milhares	39921	42002	43212	43478	54090	54936	54779	55042	54942
B-Emprego Total (em milhares)	26020	26489	28479	29189	36510	34986	34860	34415	33928
C-Tx. de emprego (% da pop. idade trab.)	65.2	63.1	65.9	67.1	67.5	63.7	63.6	62.5	61.8
D-Empr.tempo parcial (% do emprego total)	n.d.	12.8	15.2	15.5	14.1	15.8	16.3	16.5	17.5
E-Emp. contrato de duração determin. (%)	n.d.	10.0	10.5	9.5	10.1	10.3	10.4	11.1	11.7
F-Tx. de atividade (% pop. idade de trab.)	67.5	67.9	69.3	70.1	71.6	69.7	69.5	68.8	68.7
G-Total de desempregados (em milhares)	915.0	2024.5	1453.4	1273.0	2195.2	3299.3	3192.6	3475.5	3910.3
H-Tx. de desemprego (% força de trab.)	3.5	7.2	4.8	4.2	5.6	8.4	8.2	8.9	10.0
I-Tx. de emprego (% da pop. idade trab.)	65.2	63.1	65.9	67.1	67.5	63.7	63.6	62.5	61.8
J-Emprego part-time em rel. pop. Id.trab.(*)	n.d.	8.1	10.0	10.4	9.5	10.1	10.4	10.3	10.8
K-Desemprego em rel. À pop. Id. trab. (**)	2.4	4.9	3.3	2.9	4.0	5.9	5.7	6.1	6.9

Fonte: L'emploi en Europe, 1998 (Comission Européenne).

(*) (**) indicadores construídos por mim, sendo que $J=D * C$ e $K=H * F$.

Os indicadores da parte de baixo da tabela são sempre relacionados à população em idade de trabalhar, ou seja, ponderadas pela taxa de participação, para que as conclusões não sejam afetadas pelas entradas e saídas das pessoas do mercado de trabalho.

(***)nesse caso, inclui dados da antiga Alemanha Oriental.

GRÁFICO III.5

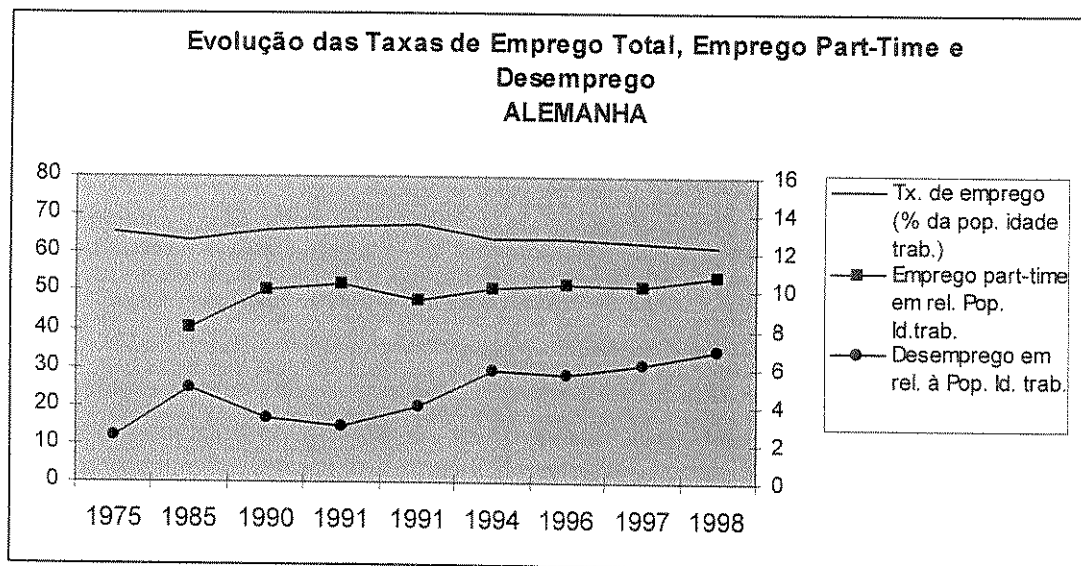


TABELA 3.12
Indicadores de emprego e desemprego
Itália
1975-1997

	1975	1985	1990	1991	1994	1995	1996	1997
Italia								
A-Pop.idade de trab. (15 a 64a) milhares	35059	38048	38642	39088	38751	38928	38978	39070
B-Emprego total (em milhares)	19293	20179	20726	21006	20024	19943	20037	20044
C-Tx. de emprego (% da pop. idade trab.)	55.0	53.0	53.6	53.7	51.7	51.2	51.4	51.3
D-Empr.tempo parcial (% do emprego total)	n.d.	5.3	4.9	5.5	6.2	6.4	6.6	7.1
E-Emp. contrato de duração determin. (%)	n.d.	4.8	5.2	5.4	7.3	7.2	7.5	8.2
F-Tx. de atividade (% pop. Idade de trab.)	57.8	58.0	59.1	59.0	58.3	58.1	58.4	58.4
G-Total de desempregados (em milhares)	978.7	1905.1	2123.9	2064.3	2570.5	2688.6	2732.3	2756.6
H-Tx. de desemprego (% força de trab.)	4.8	8.4	9.1	8.8	11.4	11.9	12	12.1
I-Tx. de emprego (% da pop. idade trab.)	55.0	53.0	53.6	53.7	51.7	51.2	51.4	51.3
J-Emprego part-time em rel. pop. Id.trab.(*)	n.d.	2.8	2.6	3.0	3.2	3.3	3.4	3.6
K-Desemprego em rel. à pop. Id. trab. (**)	2.8	4.9	5.4	5.2	6.6	6.9	7.0	7.1

Fonte: L'emploi en Europe, 1998 (Comission Européenne).

(*) (**) indicadores construídos por mim, sendo que $J=D * C$ e $K=H * F$.

Os indicadores da parte de baixo da tabela são sempre relacionados à população em idade de trabalhar, ou seja, ponderadas pela taxa de participação, para que as conclusões não sejam afetadas pelas entradas e saídas das pessoas do mercado de trabalho.

GRÁFICO III.6

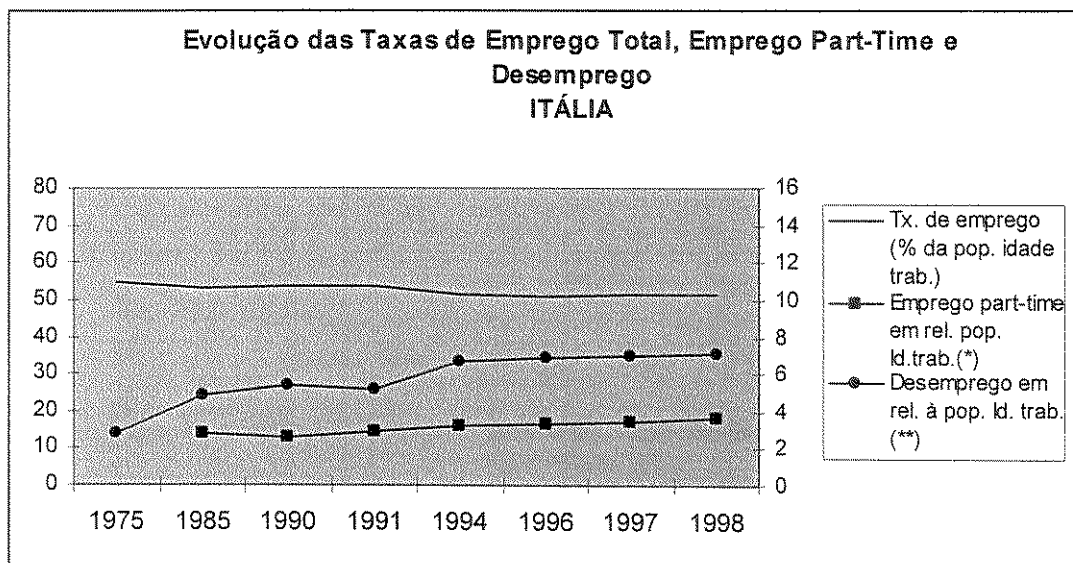


TABELA 3.13

Indicadores de emprego e desemprego

França

1975-1997

	1975	1985	1990	1991	1994	1995	1996	1997
França								
A-Pop.idade de trab. (15 a 64a) milhares	31047	34825	35733	36304	36677	36853	36968	37125
B-Emprego Total (em milhares)	21409	21608	22478	22502	22063	22284	22287	22306
C-Tx. de emprego (% da pop. idade trab.)	69.0	62.0	62.9	62.0	60.2	60.5	60.3	60.1
D-Emp.tempo parcial (% do emprego total)	n.d.	10.9	11.9	12.1	14.9	15.6	16.0	16.8
E-Emp. contrato de duração determin. (%)	n.d.	4.7	10.5	10.2	11.0	12.3	12.6	13.1
F-Tx. de atividade (% pop. idade de trab.)	71.7	68.9	68.9	68.4	68.5	68.4	68.8	68.5
G-Total de desempregados (em milhares)	862.9	2394.1	2152.7	2323.3	3049.9	2924.9	3129.4	3126.2
H-Tx. de desemprego (% força de trab.)	3.9	10.1	8.9	9.5	12.3	11.7	12.4	12.4
I-Tx. de emprego (% da pop. idade trab.)	69.0	62.0	62.9	62.0	60.2	60.5	60.3	60.1
J-Emprego part-time em rel. pop. id.trab. (*)	n.d.	6.8	7.5	7.5	9.0	9.4	9.6	10.1
K-Desemprego em rel. À pop. id. trab. (**)	2.8	7.0	6.1	6.5	8.4	8.0	8.5	8.5

Fonte: L'emploi en Europe, 1998 (Comission Européenne).

(*) (**) indicadores construídos por mim, sendo que $J=D \cdot C$ e $K=H \cdot F$.

Os indicadores da parte de baixo da tabela são sempre relacionados à população em idade de trabalhar, ou seja, ponderadas pela taxa de participação, para que as conclusões não sejam afetadas pelas entradas e saídas das pessoas do mercado de trabalho.

GRÁFICO III.7

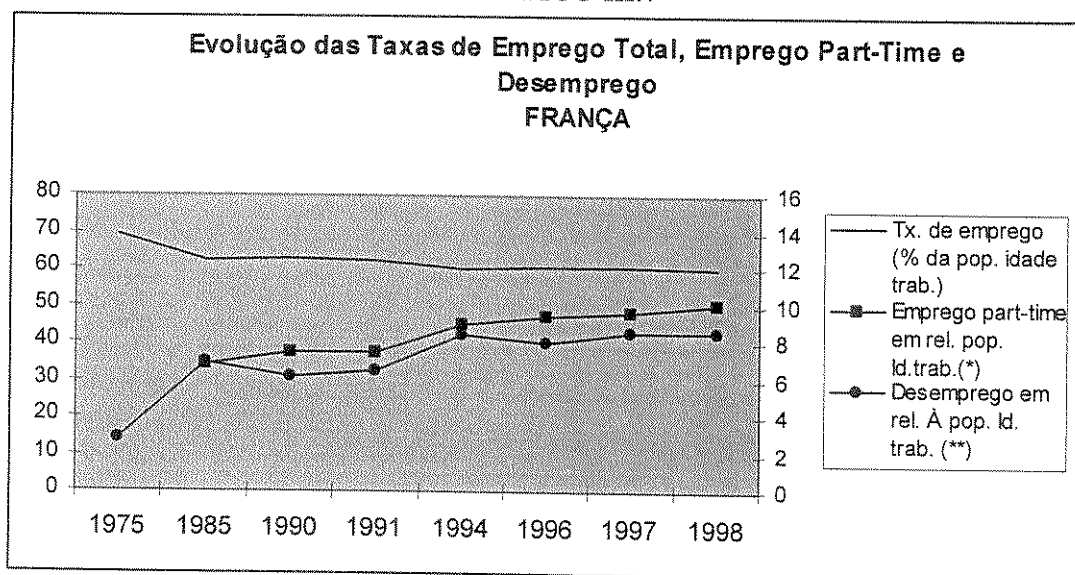


TABELA 3.14
Indicadores de emprego e desemprego
Reino Unido
1975-1997

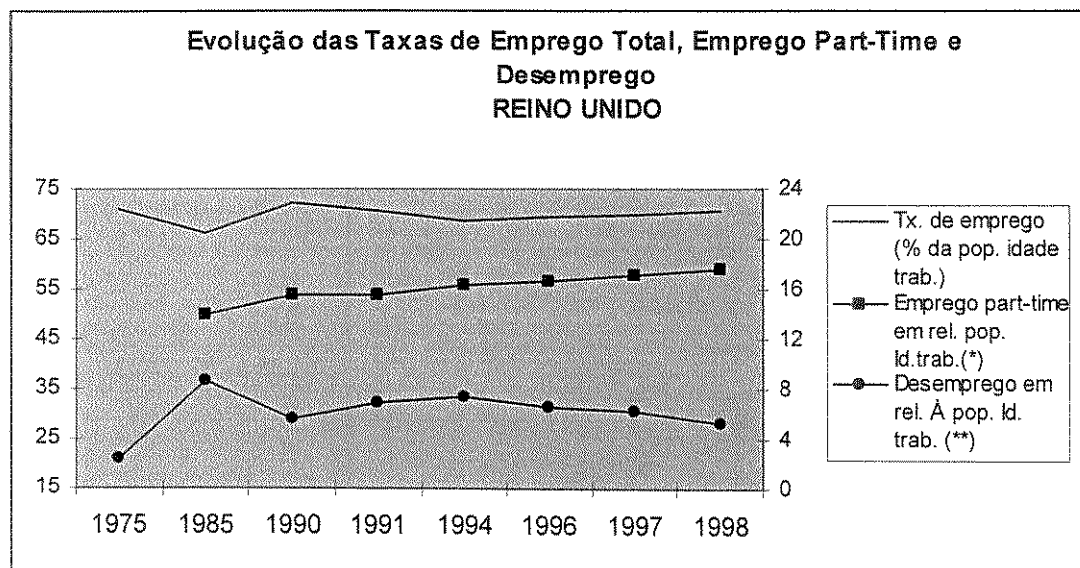
	1975	1985	1990	1991	1994	1995	1996	1997
Reino Unido								
A-Pop. idade de trab. (15 a 64a) milhares	34767	36706	37018	37033	37286	37411	37511	37571
B-Emprego total (em milhares)	24667	24282	26783	26207	25657	25936	26177	26612
C-Tx. de emprego (% da pop. idade trab.)	71.0	66.2	72.4	70.8	68.8	69.3	69.8	70.8
D-Empr. tempo parcial (% do emprego total)	n.d.	21.2	21.7	22.2	23.8	24.1	24.6	24.9
E-Emp. contrato de duração determin. (%)	n.d.	7.0	5.2	5.3	6.5	7.0	7.1	7.4
F-Tx. de atividade (% pop. idade de trab.)	73.3	74.7	77.8	77.6	76.2	76.0	76.0	76.2
G-Total de desempregados (em milhares)	817.3	3141.3	2022.4	2528.4	2744.0	2496.8	2339.8	2022.9
H-Tx. de desemprego (% força de trab.)	3.2	11.5	7.1	8.8	9.6	8.7	8.2	7.0
I-Tx. de emprego (% da pop. idade trab.)	71.0	66.2	72.4	70.8	68.8	69.3	69.8	70.8
J-Emprego part-time em rel. pop. id. trab. (*)	n.d.	14.0	15.7	15.7	16.4	16.7	17.2	17.6
K-Desemprego em rel. À pop. id. trab. (**)	2.3	8.6	5.5	6.8	7.3	6.6	6.2	5.3

Fonte: L'emploi en Europe, 1998 (Commission Européenne).

(*) (**) indicadores construídos por mim, sendo que $J=D * C$ e $K=H * F$.

Os indicadores da parte de baixo da tabela são sempre relacionados à população em idade de trabalhar, ou seja, ponderadas pela taxa de participação, para que as conclusões não sejam afetadas pelas entradas e saídas das pessoas do mercado de trabalho.

GRÁFICO III.8



(e) Flexibilidade do seguro-desemprego e evolução das taxas de desemprego

A tabela 3.15 reúne informações presentes em estudo elaborado por Freyssinet (1999) e apresenta a evolução de um indicador que relaciona a dimensão dos gastos realizados pelos respectivos Estados Nacionais para a indenização dos desempregados e a própria dimensão do desemprego, definida pela taxa de desemprego.

Os países estão ordenados segundo a ordem decrescente da intensidade do esforço de indenização do desemprego⁴⁴ no ano de 1998. Na coluna à direita, estão as variações das respectivas taxas de desemprego entre 1990 e 1998, em pontos percentuais. Apenas Holanda, Noruega, Dinamarca, Irlanda e Reino Unido lograram obter, no período 1990-1998, redução da taxa de desemprego. Entre esses países, destaca-se o fato de que a intensidade do esforço de indenização do desemprego cresceu na Holanda e na Noruega, diminuiu um pouco na Dinamarca e na Irlanda e manteve-se praticamente estável no Reino Unido. Na “hierarquia” do indicador de indenização, os 3 primeiros estão no topo, mas Reino Unido e Irlanda situam-se nitidamente entre os países de gastos menos expressivos com seguro-desemprego em relação ao nível da taxa de desemprego. Freyssinet (1999) conclui dessas informações que:

“nada parece justificar a tese segundo a qual níveis elevados de seguro-desemprego estariam associados a taxas de desemprego elevadas; empiricamente, a relação parece ser inversa. Da mesma forma, a redução do desemprego nos 5 países em que ela ocorreu não está associada a uma redução da intensidade do esforço de indenização.” (p.52)

No fim, o autor ressalta que se deve buscar uma explicação para o desempenho dos indicadores de emprego e de desemprego em fatores ligados à interação das políticas econômicas e sociais e não na dimensão dos gastos orçamentários realizados para a execução de políticas ativas de emprego ou de mecanismos de seguro-desemprego.

O registro desses dados organizados por Freyssinet (1999) representa um exercício a mais, que se soma aos anteriormente apresentados, para negar os pressupostos do pensamento econômico que se tornou hegemônico, a partir dos anos 80, no debate sobre desemprego.

⁴⁴ Trata-se de uma relação entre a porcentagem do PIB destinada ao sistema de seguro-desemprego e a taxa de desemprego.

Tabela 3.15

Indicadores da intensidade do esforço de indenização do desemprego (*)

Países seleccionados

Década de 90

Países	Indicadores			Var. tx. des. (*)
	1990	1996	1998	1990-1998
Holanda	0.42	0.66	0.78	-2.2
Noruega	0.22	0.42	0.43	-2.0
Dinamarca	0.41	0.37	0.36	-2.6
Suíça	0.26	0.33	n.d.	2.5
Áustria	0.27	0.30	0.25	1.5
Alemanha	0.22	0.27	0.24	4.6
Suécia	0.32	0.24	0.23	6.5
Bélgica	0.28	0.22	n.d.	2.1
Finlândia	0.18	0.22	0.21	8.2
Irlanda	0.20	0.20	0.13	-5.6
Reino Unido	0.12	0.15	n.d.	-0.8
Luxemburgo	0.09	0.14	n.d.	1.1
França	0.15	0.12	n.d.	2.7
Portugal	0.06	0.11	n.d.	0.3
Espanha	0.15	0.1	0.09	2.6
Itália	0.05	0.06	n.d.	3.1
Grécia	0.07	0.05	n.d.	3.4

Fonte: OCDE, apud Freyssinet (1999).

(*)razão entre a percentagem do PIB destinada ao sistema de seguro-desemprego e a taxa de desemprego.

(**)variação da taxa de desemprego-padrão entre 1990 e 1998, em pontos percentuais.

Concluindo este item, podemos afirmar que nele procuramos tanto organizar dados publicados por diferentes fontes, como construir indicadores para relatar o processo de flexibilização dos mercados de trabalho dos principais países europeus (e dos países que fazem parte da área do Euro) desde a década de 80. Apesar da complexidade intrínseca ao tema, entendemos que foi possível reunir diversas evidências de que os ensinamentos preconizados pelo pensamento econômico que se tornou hegemônico a partir dos anos 80 que, em resumidas palavras, apregoava a flexibilização dos mercados de trabalho como caminho para a obtenção de redução das taxas de desemprego, não parecem encontrar evidências nos fatos.

Reforça nossa afirmação a percepção clara de que de fato houve, segundo indicadores aqui elaborados, uma considerável flexibilização dos mercados de trabalho

europeus nos últimos 20 anos, e nem por isso ocorreu redução das taxas de desemprego. A ocorrência da flexibilização é especialmente evidente quando se constata que, em alguns dos países europeus mais importantes, chegou até a haver redução do número absoluto de empregos regulares com jornada de trabalho integral e aumento sensível do contingente de empregos de tempo-parcial. Ou seja, houve casos nacionais em que se pode afirmar que em termos líquidos a criação de novos empregos deveu-se inteiramente a essas novas formas de ocupação flexível. Tal fato contrasta fortemente com o que ocorrera durante os Anos Dourados que, conforme vimos no primeiro capítulo, representaram um período que, entre outras características, presenciado uma contínua ampliação do peso do emprego assalariado de jornada integral de trabalho e relação empregatícia estável.

Confirmando o que mesmo alguns estudos da OCDE, como, por exemplo, OCDE (1999a) já vinham reconhecendo, não parece haver uma relação significativa entre flexibilização dos mercados de trabalho e desempenho dos indicadores de emprego e desemprego. Freyssinet (1999) também corrobora essa conclusão. Entendemos que se deve buscar de ‘fora’ dos mecanismos de funcionamento dos respectivos mercados de trabalho nacionais as explicações para o desempenho dos indicadores de emprego e desemprego. Para realizar esta tarefa, os exercícios de decomposição elaborados e analisados no próximo capítulo serão bastante importantes, mas somente quando incorporarmos à análise a hierarquia monetária existente nos mercados financeiros internacionais e seus efeitos assimétricos sobre as possibilidades de crescimento econômico dos países⁴⁵ é que os diferentes desempenhos de emprego e desemprego de EUA e Europa poderão ter uma explicação mais conclusiva.

Por ora, é importante ressaltar que o “modelo” americano de mercado de trabalho flexível tem sido apontado pelo pensamento hegemônico que se instala a partir dos anos 80 como o paradigma a ser perseguido. Há diversas evidências de que os mercados de trabalho europeus se flexibilizaram mais do que o americano, o que não deve ser interpretado apenas como decorrência do fato de que o mercado de trabalho americano sempre foi (e ainda é) mais flexível (de modo geral e segundo os indicadores que

⁴⁵ Esses vários elementos serão avaliados conjuntamente somente nas conclusões desta tese.

escolhemos aqui para denotar a flexibilidade). O que deve ser ressaltado é que os mercados de trabalho dos países europeus se aproximaram bastante do propalado “modelo” americano (conforme tem sido apregoadado pelo pensamento econômico hegemônico nas últimas décadas), sem que houvesse diminuição da diferença entre as respectivas taxas de desemprego. Para compreendermos a persistência da diferença entre as taxas de desemprego americana e européia precisamos, primeiro, incorporar à nossa análise outros indicadores que ainda não foram avaliados até aqui – tarefa que será realizada no próximo capítulo. Para concluir esta análise, precisaremos incluir, em nossas ponderações, elementos atinentes à hierarquia monetária que se consolidou no cenário internacional nas últimas décadas⁴⁶ – tarefa que será deixada para as conclusões desta tese.

⁴⁶ Conforme discutimos no item 2.1.

CAPÍTULO 4

PRODUTIVIDADE, EMPREGO E DESEMPREGO: UMA COMPARAÇÃO DO CASO AMERICANO COM OS CASOS DE ALGUNS PAÍSES EUROPEUS

“A americanização não significa apenas a apropriação e o domínio de nossos ativos produtivos, a serviço das ambições e bem-estar de outro país: significa uma colonização sutil de nossa imaginação.”
Will Hutton (Carta Capital, 30 ago. 2000, p. 101)

“Em menos de 15 anos, construiu-se uma sociedade formada por aqueles que vivem de rendimentos, ao lado de uma sociedade de assistidos...”
Ignácio Ramonet (Geopolítica do Caos, 1998, p. 62)

No capítulo anterior, pudemos constatar que a proposta de flexibilização dos mercados de trabalho dos países europeus como instrumento para a redução do desemprego resultou em fracasso. Houve, de fato, a partir dos anos 80, flexibilização dos principais mercados de trabalho europeus, segundo alguns indicadores selecionados e avaliados, mas a taxa de desemprego da União Européia continuou a crescer, mantendo-se bastante acima da taxa de desemprego americana desde o início da década de 80. Apesar disso, o pensamento dominante continuou a sugerir que os países europeus deveriam adotar o “modelo” americano de mercado de trabalho e de organização social se quisessem obter redução significativa de suas respectivas taxas de desemprego.

O objetivo deste capítulo é avaliar a suposta excelência do “modelo” de mercado de trabalho americano (e do “modelo social” americano), especialmente no que se refere à sua alegada capacidade de gerar baixas taxas de desemprego. No primeiro item do capítulo, será feita uma comparação da evolução da trajetória da taxa de desemprego dos EUA com a da União Européia (e de seus principais países, além da taxa de desemprego do Reino Unido). Esta comparação será realizada por intermédio de exercícios de decomposição que permitam avaliar a contribuição de alguns fatores econômicos, demográficos e de organização social¹ dos diferentes países para a trajetória de suas respectivas taxas de

¹ Na verdade, a evolução das jornadas médias anuais de trabalho será um dos dois fatores a serem destacados, nas decomposições da taxa de desemprego e da taxa de crescimento do emprego, como elemento constitutivo da organização social dos países. A extensão das jornadas de trabalho é definida pela disputa política que envolve os movimentos sociais em geral (os sindicais em particular), os empregadores do setor privado e o

desemprego desde o pós-guerra. No segundo item, apresentamos uma decomposição do nível de emprego nas principais economias capitalistas a partir dos anos 80. Esta tarefa completará a análise iniciada no primeiro item e incluirá as contribuições específicas do emprego público e do emprego privado na evolução do nível de emprego nos dois blocos econômicos que queremos comparar. No terceiro item, realizaremos uma breve caracterização do conteúdo das ocupações criadas nos mercados de trabalho americano e europeu desde a década de 80. Finalmente, no quarto item do capítulo, pretendemos trazer à tona uma discussão metodológica a respeito de diferentes indicadores de desemprego, procurando ressaltar que a taxa de desemprego padronizada superestima a diferença realmente existente entre o desemprego na economia americana e nas economias européias. Com esses quatro itens, reuniremos argumentos e evidências empíricas suficientes para analisar criticamente a propalada excelência do “modelo” americano de mercado de trabalho.

4.1 DECOMPOSIÇÃO DA TAXA DE DESEMPREGO NO PÓS-GUERRA: FATORES ECONÔMICOS, DEMOGRÁFICOS E INSTITUCIONAIS

A tabela 4.1 resume os principais movimentos ocorridos na taxa de desemprego dos principais países capitalistas no século XX. Durante a Grande Depressão do entre-guerras, as taxas de desemprego eram elevadíssimas e geraram terríveis efeitos sociais e políticos. Nos anos 50 e 60, marcados pela prosperidade econômica do pós-guerra, as taxas de desemprego reduziram-se significativamente, especialmente na Europa, e colocaram-se abaixo da taxa de desemprego americana. A partir de meados da década de 70, entretanto, houve uma nova reversão das taxas de desemprego. Na década de 80, as taxas de desemprego assumem níveis ainda mais elevados, situação que persiste durante a presente década de 90, de tal maneira que em alguns países europeus a taxa de desemprego passa a

Estado. Além da jornada de trabalho, o emprego público tem papel importante na trajetória dos níveis de emprego e deve portanto ser destacado nas decomposições que serão preparadas. Ao isolar este elemento (emprego público), estamos levando em conta que sua dinâmica não depende exatamente do dinamismo dos mercados de trabalho propriamente capitalistas, mas de decisões tomadas pelos Estados Nacionais e, em particular, da forma de organização social dos países. Dessa forma, um dos exercícios realizado deverá desagregar o emprego público e o emprego privado, como recurso adicional, que se soma a outros (produtividade horária do trabalho, produção, indicadores demográficos, jornada de trabalho) para fornecer o quadro comparativo que queremos construir.

superar até mesmo as que vigiam na Grande Depressão dos anos 30. Ou seja, assim como ocorrera nos anos 20 e 30 (tabela 4.1), o desemprego europeu volta a ser interpretado, a partir dos anos 80, como um fenômeno de massa (Pugliese, 1993). Nos EUA, a taxa de desemprego tem declinado nos anos mais recentes, depois de ter vivenciado um período de crescimento na recessão do início da década de 80.

TABELA 4.1

Taxas médias anuais de desemprego por período

1900-1973

% da popul. ativa total

Países	1921-1929	1930-1938	1950-1959	1960-1967	1968-1973	1974-1979	1980-1983	1984-1989	1990-1996
EUA	5,1	14,5	4,5	5,0	4,6	6,7	8,4	6,4	6,3
ALEMANHA	9,2	21,8	4,9	0,8	0,8	3,2	5,2	6,5	6,7
FRANÇA	3,8	10,2	1,8	1,5	2,6	4,5	7,5	10,0	11,0
INGLATERRA(*)	8,3	11,7	1,4	1,5	2,4	5,0	10,0	10,0	9,0
ITÁLIA	3,3	9,6	10,1	4,9	5,7	6,6	8,1	10,4	10,4
Com. Européia	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	2,4	4,9	8,6	10,3	10,9(**)

Fonte: Até 1959, Newell e Symons (1990); de 1960 a 1973, OCDE (1991) (apud Mattoso

(1995));

de 1974 a 1989, OCDE Historical Statistics (1991); de 1990 em diante, OECD (1998), pág. 246 (taxas de desemprego

Padronizadas, para ficar comparável com dados do período anterior, que se refere ao Labor Force Statistics).

(*) a partir de 1968, dados são do Reino Unido.

(**) refere-se à União Européia, apenas no período de 1993 a 1996.

Essas diferenças no comportamento das taxas de desemprego por períodos tornam necessária uma análise dos fatores que contribuem para a evolução das mesmas. Para isso, devemos decompor a taxa de desemprego em alguns fatores econômicos, demográficos e institucionais para descortinar os elementos que explicam a sua evolução e, em especial, para entendermos porque a taxa de desemprego cresceu tanto nos países europeus, a partir de meados da década de 70, e reduziu-se nos EUA no mesmo período.

A decomposição da taxa de desemprego pode ser feita da seguinte forma, partindo-se de sua própria definição²:

$$TD = (PEA - N)/PEA \text{ ou } 1 - TD = N/PEA \text{ (equação 1).}$$

O emprego se deduz pela relação entre o PIB e a produtividade por trabalhador. Essa produtividade pode ser transformada em produtividade horária, se decomposta pela duração da jornada de trabalho. Dessa forma, pode-se afirmar, inicialmente, que $N = PIB/PROD$ e $PROD = PRODH * DAT$, onde:

N= emprego;

PROD= produtividade por trabalhador;

PRODH= produtividade horária por trabalhador;

DAT= duração da jornada de trabalho (em horas anuais médias por trabalhador).

Além disso, pode-se decompor a PEA (população economicamente ativa) em $TP \cdot POPIA$, sendo TP = taxa de participação³ e $POPIA$ =população em idade ativa (nos dados da OCDE, toda a população entre 15 e 64 anos de idade). Assim, reagrupando a equação (1) definida acima, teremos:

$$1-TD=N/PEA=\frac{PIB}{(PRODH \cdot DAT) \cdot TP \cdot POPIA}$$

Pode-se, pois, aproximadamente exprimir a variação da taxa de desemprego em função desses componentes, de tal forma que:

$VAR(TD) = VAR(PRODH) + VAR(DAT) + VAR(POPIA) + VAR(TP) - VAR(PIB)$, ou seja, a variação (anual) da taxa de desemprego é resultado da soma da taxa de crescimento (anual) da produtividade horária do trabalho, da taxa de crescimento (anual) da duração anual do trabalho (média por trabalhador ocupado), da taxa de crescimento (anual) da população em idade ativa, da taxa de crescimento (anual) da taxa de participação, descontadas da taxa de crescimento (anual) do produto interno bruto (PIB). Em outras palavras, o aumento da produtividade horária do trabalho, da duração da jornada anual de trabalho⁴, da população em idade ativa e da taxa de participação do mercado de trabalho operam a favor de um aumento da taxa de desemprego, enquanto o aumento da produção (PIB) favorece uma redução da taxa de desemprego.

² A taxa de desemprego (TD) é igual ao total de desempregados dividido pela população economicamente ativa (PEA). O total dos desempregados é dado pela diferença entre a PEA e o conjunto dos ocupados (N).

³ Mede quanto da população em idade ativa está inserida no mercado de trabalho; ou seja, relação que coloca, no numerador, a população economicamente ativa e, no denominador, o conjunto da população em idade ativa. Em suma, a taxa de participação (TP) é igual a PEA/PIA . PIA é considerada aqui a população entre 15 e 64 anos.

⁴ Conforme veremos nas tabelas a seguir, historicamente tem sido mais habitual, na maioria dos países, a redução da jornada anual de trabalho, o que contribui para o aumento do nível de emprego e, portanto, para a redução do desemprego. A exceção fica por conta dos EUA, onde a jornada de trabalho tem crescido desde meados da década de 80.

As tabelas que se seguem mostram como esses indicadores têm evoluído em diferentes períodos. Os dados estão apresentados como taxa de variação anual média por período (em percentuais).

Tabela 4.2

Taxas média de variação anual dos componentes da taxa de desemprego (em %)

1960/1973

Países	1960-1973							
	Taxa de desemprego em 1960	Taxa de desemprego em 1973	Var. anual Média da taxa Desemprego	Produtividade Horária do Trabalho	Jornada de trabalho	População em idade ativa (15 a 64 anos)	Taxa de participação (***)	PIB
Alemanha	1.0	1.0	0.00	5.2	-1.1	0.4	-0.1	4.4
França (1)	1.5	2.7	0.09	5.1	-0.7	0.9	0.1	5.2
Itália	4.2	4.7	0.04	6.5	-0.8	0.6	-1.0	5.2
R. Unido	1.4	2.1	0.05	4.0	-0.8	0.2	-0.1	3.2
EUA	5.5	4.9	-0.05	2.6	-0.3	1.7	0.3	4.3
Euro11 (*)	2.4	2.6	0.01	5.3	-1.1	0.5	0.1	4.8
Euro4 (**)	1.7	2.5	0.06	5.1	-0.8	0.4	-0.2	4.4

Fonte: CD-OCDE Statistical Compendium (1991/1). Elaboração própria.

(*) Comunidade Européia menos Reino Unido, Suécia, Dinamarca e Grécia (entre 1965 e 1973).

(**) os quatro países mais importantes da Europa: Alemanha, França, Itália e Reino Unido (entre 1965 e 1973).

(***) definida como a relação entre a força de trabalho e a população em idade ativa (15 a 64 anos).

(1) os dados da França iniciam-se em 1965.

No período 1960-1973 (tabela 4.2), representando os anos finais dos chamados Anos Dourados, a taxa de desemprego praticamente se manteve inalterada nos países considerados e no bloco de 11 países da Comunidade Européia. Na Europa, os ganhos médios anuais da produtividade horária do trabalho foram superiores à variação média anual do PIB (exceto na França). Entretanto, as taxas de desemprego não aumentaram, pois a redução da jornada anual de trabalho foi maior do que o aumento da população economicamente ativa⁵ (a diferença a favor da jornada compensou a diferença existente entre a evolução da produtividade e a da produção). As taxas de participação não se alteraram expressivamente, exceto no caso italiano⁶. Nos EUA, apesar do expressivo

⁵ O aumento da população economicamente ativa (PEA) é dado pela soma das variações da população em idade ativa (PIA) e da taxa de participação (TP).

⁶ Na Itália, durante os anos 60, houve uma expressiva migração de famílias de regiões agrícolas em direção às cidades. Tal fenômeno promoveu uma queda expressiva da taxa de participação feminina no mercado de trabalho do país, contrastando com o que ocorrera até os anos 50, quando parte considerável do país ainda tinha predominância de atividades rurais e, portanto, eram altas as taxas de ocupação feminina (Pugliese, 1993). Nos anos 60, a taxa de participação feminina manteve-se estável na França e na Alemanha. Nos anos

aumento da população em idade ativa, não ocorreu aumento do desemprego, uma vez que os ganhos de produtividade foram bastante inferiores ao aumento da produção e, então, a entrada de um maior número de pessoas no mercado de trabalho foi absorvida pelo aumento da demanda por mão-de-obra.

No período 1973-1982 (tabela 4.3), houve aumento das taxas de desemprego na Europa. Também nos EUA ocorre aumento do desemprego, fato que não se repetiria, porém, nos períodos subseqüentes, conforme veremos.

Tabela 4.3

Taxas média de variação anual dos componentes da taxa de desemprego (em %)
1973-1982

Países	1973-1982							
	Taxa de desemprego em 1973	Taxa de Desemprego em 1982	Var. anual média da taxa de desemprego	Produtividade horária do Trabalho	Jornada de trabalho	População em idade Ativa (15 a 64 anos)	Taxa de participação (***)	PIB
Alemanha	1.0	6.4	0.60	2.7	-0.9	0.7	-0.2	1.6
França	2.7	8.0	0.59	3.3	-1.1	0.9	0.0	2.5
Itália	4.7	6.9	0.25	2.8	-0.7	0.7	0.3	2.8
R. Unido	2.1	10.4	0.93	2.6	-1.2	0.4	0.0	0.8
EUA	4.9	9.7	0.54	0.5	-0.4	1.6	0.8	1.9
Euro11 (*)	2.6	8.3	0.64	3.1	-1.0	0.9	-0.1	2.1
Euro4 (**)	2.5	8.0	0.61	2.9	-1.0	0.7	0.0	1.9

Fonte: CD-OCDE Statistical Compendium (1991/1). Elaboração própria.

(*) Comunidade Européia menos Reino Unido, Suécia, Dinamarca e Grécia;

(**) os quatro países mais importantes da Europa: Alemanha, França, Itália e Reino Unido.

(***) definida como a relação entre a força de trabalho e a população em idade ativa (15 a 64 anos).

No caso europeu, o período ficou marcado pela forte desaceleração das taxas de crescimento do PIB. As taxas de crescimento da produtividade, embora também declinantes, ainda se mantiveram acima das taxas de crescimento da produção. No período 1973-1982, porém, a diferença entre esses dois indicadores (produção e produtividade) foi

70, a taxa de participação feminina no mercado de trabalho italiano passou a crescer aceleradamente (nos demais países europeus, as mesmas continuaram a crescer nos anos 70, mas em ritmo mais lento do que no caso italiano). A partir dos anos 80, a taxa de participação feminina italiana cresceu em ritmo semelhante ao do crescimento nos demais países europeus. De qualquer forma, a trajetória da taxa de desemprego na Itália em todo o período analisado repetiu o ocorrido nos demais países, ou seja, alterou-se pouco na década de 60, foi ascendente a partir de meados dos anos 70 e continuou a aumentar do início dos anos 80 em diante. Nos anos 60, a queda da população economicamente ativa foi semelhante à queda da ocupação (a taxa de desemprego ficou praticamente inalterada). Nos anos 70, aumentou tanto a população em idade de trabalho

somente em parte compensada pela diferença entre a redução da jornada de trabalho e o aumento da população economicamente ativa (que, por sua vez, foi praticamente igual à variação da população em idade ativa, pois as taxas de participação quase não se alteraram), gerando um aumento médio anual da taxa de desemprego de cerca de 0,6 ponto percentual nos agregados europeus. No caso dos EUA, o crescimento da produção foi superior aos ganhos (modestos) de produtividade, mas a taxa de desemprego americana aumentou. A redução da jornada de trabalho americana, no período, não teve magnitude suficiente para compensar a diferença entre produção e produtividade; dessa forma, não foi possível criar o número de postos de trabalho necessário para absorver o expressivo contingente de novos trabalhadores⁷ que se integravam ao mercado de trabalho.

Tomando-se a década de 80 como um todo (tabela 4.4), as taxas de desemprego na Europa aumentaram (exceto no caso do Reino Unido). As taxas de crescimento da produtividade continuaram a superar as de crescimento do PIB na maioria dos países europeus (exceto no Reino Unido), embora com diferenças menos pronunciadas do que no período 1982-1973. No que se refere aos indicadores de crescimento da população ativa e da taxa de participação, nos agregados europeus, os resultados são semelhantes aos do período anteriormente analisado. No caso das jornadas de trabalho é que são percebidas diferenças importantes: o ritmo de redução da jornada arrefeceu durante a década de 80 e a taxa de desemprego, nos países europeus (exceto no Reino Unido), só não cresceu mais do que no período anteriormente analisado por causa da já comentada redução da diferença entre produtividade e produção⁸.

A exceção britânica se explica especialmente pelo fato de que houve uma diferença positiva entre produção e produtividade, promovendo aumento do número de postos de trabalho, apesar da extensão de sua jornada de trabalho ter permanecido inalterada. A taxa

quanto a taxa de participação, de tal maneira que a população economicamente ativa italiana passou a crescer mais do que em outros países europeus.

⁷ Estamos considerando que tal ingresso foi expressivo especialmente se for comparado ao que ocorreu nos países europeus, devido tanto à evolução da população em idade ativa, quanto à da taxa de participação.

⁸ A interseção de parte de um período (1973-1982) com parte do outro período analisado (1980-1990) não obscurece as principais conclusões aqui reiteradas. Apesar da retomada do ritmo de crescimento econômico ocorrida a partir da segunda metade da década de 80, a taxa de desemprego nos países europeus encerrou a década em patamar acima do que havia iniciado e, para tal resultado, os principais fatores explicativos foram, comparando-se com as décadas anteriores, a desaceleração do ritmo de redução da jornada de trabalho e a redução (na média) da taxa de crescimento do PIB.

de desemprego do Reino Unido praticamente não se alterou entre 1980 e 1990 pois, durante a década, a diferença entre os ganhos médios de produção e os de produtividade igualaram o ritmo de crescimento da população economicamente ativa.

Nos EUA, contrariamente ao que ocorreu na Europa, foi nítida a mudança de comportamento dos indicadores selecionados em comparação com o período anterior. O PIB americano cresceu bem mais do que o dos países europeus (meio ponto percentual por ano a mais do que a taxa de crescimento do PIB da Europa dos 11) e sua produtividade teve desempenho fraco. A expressiva diferença entre produção e produtividade horária do trabalho, nos EUA, impulsionou a criação de empregos em magnitude suficiente para reduzir a taxa de desemprego de 7,2% para 5,6% entre 1980 e 1990, apesar de ter havido aumento da jornada anual de trabalho no período (0,3% ao ano, em média) e expansão da população economicamente ativa (cerca de 1,7% ao ano, em média).

Tabela 4.4

Taxas média de variação anual dos componentes da taxa de desemprego (em %)
1980/1990

Países	1980-1990							
	Taxa de desemprego em 1980	Taxa de Desemprego em 1990	Var. anual média da taxa Desemprego	Produtividade horária do trabalho	Jornada de trabalho	População em idade ativa (15 a 64 anos)	Taxa de participação (***)	PIB
Alemanha	3.2	6.2	0.4	2.4	-0.6	0.7	0.1	2.2
França	6.2	8.9	0.3	2.9	-0.8	0.9	-0.3	2.4
Itália	5.6	9.1	0.4	2.4	-0.3	0.7	-0.2	2.2
R. Unido	6.1	5.9	0.0	2.0	0.0	0.4	0.3	2.7
EUA	7.2	5.6	-0.2	0.7	0.3	0.9	0.8	2.9
Euro11 (*)	5.7	8.6	0.4	2.5	-0.5	0.8	-0.1	2.4
Euro4 (**)	5.2	7.3	0.3	2.4	-0.5	0.7	0.0	2.4

Fonte: CD-OCDE Statistical Compendium (1991/1). Elaboração própria.

(*) Comunidade Européia menos Reino Unido, Suécia, Dinamarca e Grécia;

(**) os quatro países mais importantes da Europa: Alemanha, França, Itália e Reino Unido.

(***) definida como a relação entre a força de trabalho e a população em idade ativa (15 a 64 anos).

No período 1990-1998 (tabela 4.5), houve novo salto no patamar do desemprego dos países europeus (novamente com exceção do Reino Unido). O desemprego cresceu principalmente na Alemanha e, pelo que indicam os dados da tabela, o aumento da

produtividade foi o principal fator explicativo desse aumento do desemprego alemão⁹. Na França, o desemprego continuou a aumentar no período pois persistiu uma razoável diferença entre evolução da produtividade e da produção (em favor daquela), que não foi compensada pela evolução da população (que continuou a crescer). A jornada de trabalho na França reduziu-se a ritmo muito lento entre 1990 e 1998, não tendo tido magnitude para criar um número suficiente de ocupações para os novos entrantes no mercado de trabalho. Na Itália, embora tenha havido uma expansão da PEA bem inferior à da PEA francesa, a taxa de desemprego aumentou no mesmo ritmo, pois o crescimento da produção foi muito inferior ao da França e a redução da jornada desacelerou-se ainda mais do que no caso francês. No Reino Unido, a taxa de desemprego teve apenas um ligeiro aumento. Comparando-se com a Itália, podemos afirmar que o crescimento do PIB do Reino Unido é o indicador que melhor explica a diferença de desempenho das respectivas taxas de desemprego dos dois países. A comparação com a França mostra que a diferença se explica principalmente pelo comportamento das respectivas taxas de participação, que cresce na França e reduz-se de forma não desprezível no Reino Unido.

O caso americano é particular. A economia americana continuou tendo crescimento maior do que a européia (assim como já ocorrera na década de 80, houve uma diferença média anual de 0,5 ponto percentual a favor da economia americana) e continuou mantendo modesto crescimento da produtividade. A manutenção de uma expressiva diferença entre a taxa de crescimento da produção e a da produtividade americanas permitiu que a taxa de desemprego dos EUA pudesse continuar a se reduzir, apesar do aumento da jornada de trabalho, da população em idade ativa e da taxa de participação.

A tabela 4.6 permite tirar conclusões mais claras a respeito da evolução do desemprego nas décadas mais recentes, nos países europeus e nos EUA¹⁰. Essa tabela reorganiza os dados das tabelas anteriores, comparando as diferenças (em pontos

⁹ Na tabela 4.5 foram expurgadas as variações devidas à Unificação Alemã. De qualquer maneira, deve-se lembrar que a economia da Alemanha Unificada é diferente da economia da antiga Alemanha Ocidental (sobre a qual se baseiam os dados até 1990 – inclusive) e, portanto, o aumento do desemprego pode ser, em boa parte, explicado pela própria incorporação da economia do leste. Apesar de termos eliminado o “salto” dado, entre 1990 e 1991, nos indicadores selecionados, é impossível isolar totalmente os efeitos da incorporação, à antiga economia alemã ocidental, de uma região com menor grau de desenvolvimento econômico.

¹⁰ Para auxiliar a visualização da trajetória dos principais indicadores descritos neste item e no próximo, sugere-se uma consulta aos gráficos do Apêndice I.

percentuais) da trajetória dos diversos indicadores de cada um dos três períodos mais recentes aqui escolhidos (1990-1998, 1980-1990 e 1973-1980) em relação ao período 1960-1973. Dessa maneira, a partir dos dados da tabela 4.6 podemos avaliar quais fatores mais contribuíram para os respectivos aumentos de taxas de desemprego ocorridos nas décadas mais recentes nos países selecionados¹¹.

Tabela 4.5

Taxas média de variação anual dos componentes da taxa de desemprego (em %)
1990/1998

Países	1990-1998							
	Taxa de desemprego em 1990	Taxa de desemprego em 1998	Var. anual média da taxa de desemprego	Produtividade horária do trabalho	Jornada de trabalho	População em idade ativa (15 a 64 anos)	Taxa de participação (****)	PIB
Alemanha(*)	6,7	11,2	0,7	3,0	-0,4	0,2	-0,5	1,6
França	8,9	11,8	0,4	1,8	-0,3	0,3	0,2	1,6
Itália	9,1	12,2	0,4	1,8	-0,1	0,1	-0,2	1,2
R. Unido	5,9	6,5	0,1	2,3	-0,2	0,3	-0,2	2,1
EUA	5,6	4,5	-0,1	1,3	0,1	1,0	0,2	2,6
Euro11 (**)	8,6	11,7	0,4	2,4	-0,3	0,3	-0,1	2,1
Euro4 (***)	7,8	10,4	0,4	2,4	-0,3	0,2	-0,1	2,0

Fonte: CD-OCDE Statistical Compendium (1991/1). Elaboração própria.

(*)dados iniciam-se em 1991, quando já incluem dados da antiga Alemanha Oriental.

(**)Comunidade Européia menos Reino Unido, Suécia, Dinamarca e Grécia;

(***)os quatro países mais importantes da Europa: Alemanha, França, Itália e Reino Unido.

(****)definida como a relação entre a força de trabalho e a população em idade ativa (15 a 64 anos).

OBS.: dados dos agregados europeus iniciam-se em 1991, de modo a excluir efeitos da Unificação Alemã.

Tomando-se primeiramente os países europeus e analisando-se o fator demográfico, pode-se perceber que, entre 1990 e 1998, a população em idade ativa cresceu menos do que no período de referência de nosso exercício (1960-1973). A evolução da taxa de

¹¹ De modo geral, tem-se observado, por exemplo, que a produtividade horária do trabalho tem-se reduzido nas décadas mais recentes, o que, em princípio, atua a favor de uma redução do desemprego; entretanto, também tem sido observada uma redução da taxa de crescimento do PIB, o que desfavorece a criação de emprego (e portanto favorece o aumento do desemprego). A redução da jornada de trabalho também tem apresentado uma trajetória de direção previsível nos países europeus - ela tem diminuído. Mas o ritmo dessa redução tem sido cada vez menor (o que explica o valor positivo da diferença entre o ritmo de redução da jornada nos períodos mais recentes em relação ao período-referência), de tal maneira que seu efeito sobre a redução do desemprego também tem sido cada vez menor, em períodos mais recentes, do que costumava ocorrer durante os Anos Dourados. Portanto, a diferença positiva do ritmo de redução da jornada de trabalho assinalada na tabela 4.6, entre os períodos mais recentes escolhidos nos exercícios apresentados nas tabelas anteriores e o período de referência (1960-1973), revela, no mínimo, que a contribuição da jornada de trabalho para a redução do desemprego está deixando gradativamente de ter a importância relativa que havia tido durante os chamados Anos Dourados.

participação não depende estritamente de fatores demográficos, mas, mediada pela expansão da população em idade ativa, define o contingente de pessoas que entra no mercado de trabalho todo ano. O comportamento da taxa de participação na Alemanha e na França, dois dos países cuja taxa de desemprego mais cresceram nas duas últimas décadas, não pressionou seus respectivos mercados de trabalho. Pelo contrário. Tem havido uma trajetória de redução da taxa de participação, movimento que, isoladamente, favorece a redução da taxa de desemprego¹². Na Itália, por razões já explicadas, a taxa de participação aumentou na década de 70, mas voltou a reduzir-se nas décadas de 80 e de 90. Na Grã-Bretanha, o ritmo de redução da taxa de participação nos anos 90 é ainda maior do que era nos Anos Dourados.

Tabela 4.6

Diferença entre as taxas médias de variação anual dos componentes do desemprego entre períodos
Diferença entre as respectivas taxas de crescimento de cada período, em pontos percentuais
Anos 90, anos 80 e anos 70 em relação aos Anos Dourados

Países	Diferença (1982-1973) - (1973-1960)						Diferença (1990-1980) - (1973-1960)						Diferença (1998-1990) - (1973-1960)					
	TD	PROD	JT	POP	TP	PIB	TD	PROD	JT	POP	TP	PIB	TD	PROD	JT	POP	TP	PIB
	H				(***)		H				(***)		H				(***)	
Alemanha	0.6	-2.6	0.2	0.3	-0.2	-2.8	0.4	-2.8	0.5	0.4	0.2	-2.2	0.6	-2.2	0.8	-0.2	-0.4	-2.8
França (1)	0.5	-1.8	-0.4	0.1	-0.1	-2.7	0.2	-2.2	-0.1	0.0	-0.4	-2.8	0.3	-3.3	0.4	-0.5	0.1	-3.6
Itália	0.2	-3.8	0.1	0.2	1.2	-2.4	0.4	-4.1	0.5	0.2	0.7	-3.0	0.3	-4.7	0.7	-0.4	0.7	-4.1
R. Unido	0.9	-1.3	-0.4	0.2	0.1	-2.4	-0.1	-2.0	0.8	0.2	0.4	-0.5	0.0	-1.6	0.6	0.0	-0.1	-1.1
EUA	0.6	-2.1	-0.1	-0.1	0.5	-2.5	-0.1	-1.9	0.6	-0.8	0.5	-1.4	-0.1	-1.3	0.4	-0.7	-0.1	-1.7
Euro11 (*)	0.6	-2.2	0.1	0.4	-0.2	-2.7	0.4	-2.8	0.6	0.3	-0.2	-2.4	0.4	-3.0	0.8	-0.2	-0.2	-2.8
Euro4 (**)	0.6	-2.2	-0.2	0.3	0.2	-2.5	0.2	-2.7	0.3	0.3	0.2	-2.0	0.3	-2.7	0.5	-0.2	0.1	-2.4

Fonte: CD-OCDE Statistical Compendium (1991/1).

Elaboração própria.

(*) Comunidade Européia menos Reino Unido, Suécia, Dinamarca e Grécia;

(**) os quatro países mais importantes da Europa: Alemanha, França, Itália e Reino Unido..

(***) definida como a relação entre a força de trabalho e a população em idade ativa (15 a 64 anos).

(****) no caso do Euro-11, primeiro período entre 1969 e 1973; no caso do Euro -4, é de 1965 a 1973.

(1) os dados da França iniciam-se em 1965.

Resumindo as observações a respeito do movimento de entrada de pessoas no mercado de trabalho, ou seja, analisando-se a expansão da oferta da força de trabalho nos diferentes períodos, podemos concluir que a expansão das taxas de desemprego na Europa,

¹² Na França e na Alemanha, o movimento mais expressivo de entrada de mulheres no mercado de trabalho deu-se já nas décadas de 50 e 60.

ocorrida nas três últimas décadas, não esteve relacionada a fatores demográficos. A população economicamente ativa¹³ cresceu a uma taxa média anual de 0,6% entre 1960 e 1973 na Europa dos 11 e, nos dois períodos subseqüentes analisados (1973-1980 e 1980-1990), cresceu a taxas semelhantes (respectivamente, a taxas médias anuais de 0,8%, 0,7%); no período 1990-1998, a PEA da Europa dos 11 cresceu a apenas 0,2%. Caso consideremos isoladamente os países europeus analisados, pode-se afirmar que a PEA cresceu, entre 1990 e 1998, 0,5% na França, -0,1% na Itália, -0,3% na Alemanha¹⁴ e 0,1% no Reino Unido (que são em todos os casos, valores expressivamente inferiores aos respectivos resultados nacionais em períodos anteriores) – enquanto o desemprego teve trajetória francamente ascendente, destacando-se os “saltos” de meados dos anos 70, do início da década de 80 e do início da década de 90¹⁵. Dessa forma, podemos afirmar que o comportamento da oferta da mão-de-obra, depois dos Anos Dourados, e em especial na década de 90, não tem representado empecilho para uma redução das taxas de desemprego.

Do ponto de vista da demanda do mercado de trabalho, ou seja, no que se refere à criação de novos postos de trabalho, há movimentos contraditórios, que devem ser investigados de forma mais detida. Por um lado, podemos perceber que as taxas de crescimento do PIB dos países europeus, nas últimas três décadas, foram bastante inferiores às dos Anos Dourados. Tem havido também desaceleração importante do ritmo de crescimento da produtividade horária do trabalho, o que, em princípio, favorece uma queda do desemprego. Mas a taxa de desemprego continuou a subir, em grande medida porque ainda persiste uma diferença em favor da taxa de crescimento produtividade comparada à evolução do ritmo de crescimento da produção. Ou seja, os dados levam a crer que a taxa de criação de emprego nos mercados de trabalho europeus não tem demonstrado dinamismo suficiente para fazer diminuir a taxa de desemprego nesses países desde a década de 80¹⁶. Tal avaliação só poderia ser feita de maneira mais clara se criarmos (é o que será feito no próximo item) uma decomposição da taxa de emprego nos países selecionados.

¹³ Dada pela soma do crescimento da população em idade ativa com o crescimento da taxa de participação.

¹⁴ Descontando-se os efeitos da Unificação.

¹⁵ Cf. gráficos do Apêndice I.

¹⁶ O ritmo de crescimento da taxa de desemprego nos anos 80 e nos anos 90 (até 1998), nos países europeus, tem revelado magnitude semelhante.

Antes de proceder a essa tarefa, resta avaliar o papel desempenhado pela jornada de trabalho na evolução das taxas de desemprego de EUA e Europa. Pelas decomposições analisadas até este momento, podemos concluir que a forte desaceleração da redução da jornada de trabalho nos países europeus teve papel decisivo na ampliação de suas respectivas taxas de desemprego. A tabela 4.6 mostra que, no período mais recente (1990-1998), a redução da jornada é bem menor do que era no período-referência (1960-1973). A dimensão dessa diferença é bastante significativa na explicação da ampliação das taxas de desemprego nos principais países europeus, tanto no período 1990-1998, como também na década de 80. É importante destacar que a redução da taxa de crescimento do PIB foi contrabalançada pela redução significativa ocorrida na taxa de crescimento da produtividade do trabalho e, portanto, os efeitos inversos dessas duas taxas com relação à evolução da taxa de desemprego são em parte “anulados”.

O que mais chamou a atenção na comparação entre a Europa e os EUA foi a persistente diferença entre suas respectivas taxas de crescimento do PIB desde o início da década de 80. Nosso argumento é que essa diferença é um dos principais fatores explicativos para as trajetórias tão divergentes das respectivas taxas de desemprego européia e americana. Podemos sublinhar, com mais um exercício, a importância do crescimento econômico, especialmente para explicar a diferença de comportamento da taxa de desemprego americana e a européia. Os dados da tabela 4.5 nos permitem supor que, caso o PIB da economia americana tivesse crescido, entre 1990 e 1998, a taxas semelhantes às verificadas no agregado Euro 11 (ou seja, se a variação anual média do PIB americano tivesse sido igual a 2,1%, ao invés de 2,6%), a taxa de desemprego americana teria se expandido em cerca de 0,4 ponto percentual por ano, e teria atingido, em 1998, quase 9%. É evidente que esse exercício hipotético envolve uma suposição *ceteris paribus* que certamente não nos permite conclusões rigorosas, uma vez que os fatores envolvidos no cálculo da decomposição da taxa de desemprego não são independentes entre si. Mas, de qualquer maneira, é bastante razoável supor que, se a economia americana tivesse tido um “crescimento europeu” nos anos 90, a ordem de grandeza da diferença entre as respectivas taxas de desemprego estaria atualmente em níveis bem menores do que está. Deve-se destacar que, se incluirmos na nossa hipótese raciocínio semelhante em relação também à

década de 80¹⁷, pode-se inferir¹⁸ que a taxa de desemprego americana seria, atualmente, muito semelhante (e provavelmente até maior!) à taxa de desemprego da Zona do Euro.

Tabela 4.7
Evolução recente da taxa de desemprego padronizada
Países selecionados

Quadrimestre e ano	EUR11(*)	EUR4(**)	Alemanha	França	Itália
Q2/1995	11.3	10.0	8.1	11.6	11.6
Q4/1995	11.4	10.1	8.4	11.9	11.6
Q2/1996	11.6	10.3	8.8	12.3	11.7
Q4/1996	11.6	10.3	9.2	12.4	11.6
Q2/1997	11.6	10.3	9.8	12.2	11.7
Q4/1997	11.4	10.1	10.1	11.8	11.8
Q2/1998	11.0	9.9	9.6	11.7	11.9
Q4/1998	10.6	9.7	8.9	11.5	11.8
Q2/1999	10.0	9.4	8.7	11.2	11.4
Q4/1999	9.7	9.1	8.7	10.8	11.2
Q1/2000	9.5	8.9	8.5	10.3	11.1
Q2/2000	9.2	8.7	8.4	9.8	11.0

Fonte: OCDE.

(*)Onze países da Comunidade Européia (Zona do Euro).

O comportamento recente da economia européia reforça a importância que atribuímos à relação entre crescimento econômico e taxa de desemprego¹⁹: no final da década de 90, a retomada do crescimento econômico na Europa vem sendo o principal fator explicativo para a sensível redução de suas taxas de desemprego²⁰ (tabela 4.7).

¹⁷ Ou seja, se, durante a década de 80, a taxa média anual de crescimento do PIB americano tivesse sido de 2,4% (como na Europa), ao invés dos 2,9% que foram na realidade. Nessa hipótese, supondo que 'todos os demais fatores da decomposição da taxa de desemprego permanecessem constantes', a taxa de desemprego dos EUA teria crescido em cerca de 0,3 ponto percentual entre 1980 e 1990 (ao invés de cair cerca de 0,2 ponto percentual por ano), atingindo, em 1990, uma marca próxima a 10% (ou seja, superior à da Europa) (tabela 4.4).

¹⁸ Apesar dos riscos que, como salientamos, se pode incorrer em um raciocínio desse tipo.

¹⁹ Em artigos recentes, Delfim Netto (2000 a,b,c) também ressalta a relação (virtuosa) entre crescimento econômico e redução da taxa de desemprego na "Eurolândia" desde 1997.

²⁰ O comportamento da jornada de trabalho e a trajetória dos indicadores demográficos pouco têm se alterado, nos anos mais recentes, em relação ao início e meados da década de 90. O crescimento do PIB, sim, é que tem tido comportamento muito melhor, desde 1997, na maioria dos países europeus, do que no período 1990-1996. Segundo OECD (2000), a taxa de crescimento do PIB da zona do Euro, que, em 1997, era de 2%, tem crescido substancialmente desde então e deve ultrapassar os 4% (valor este, aliás, que supera por quase 2,0 pontos percentuais a taxa média anual do período 1990-1998) no ano 2000. Dados do OECD Statistical Compendium (1991/1) revelam que a taxa de desemprego da zona do Euro tem caído ininterruptamente desde pelo menos o segundo quadrimestre do ano de 1997 (tabela 4.7). Tomando-se os três principais países da Europa Continental, verifica-se claramente uma queda acelerada do desemprego: na França, a taxa de desemprego, que havia atingido 12,5% em meados de 1996, deve estar próxima de 9% no final de 2000; na

No próximo item, através de uma decomposição da evolução do emprego, completaremos as conclusões tiradas no presente item.

Alemanha, embora mais lentamente, a taxa de desemprego tem caído seguidamente nos últimos 3 anos e mesmo na Itália, onde a taxa de desemprego parecia ser mais “inflexível” à queda, dados mais recentes revelam que a mesma está declinando a partir do final do ano de 1998 (tabela 4.7).

4.2 EVOLUÇÃO DO EMPREGO, DA PRODUTIVIDADE DO TRABALHO E DA JORNADA DE TRABALHO

O objetivo deste item é elaborar exercícios de decomposição da taxa de crescimento do emprego nos países selecionados para avaliar como o “modelo social” americano e o “modelo social” europeu afetam a geração de emprego à medida que se vão se alterando as condições macroeconômicas do pós-guerra. Esses exercícios deverão complementar algumas das conclusões adiantadas no item anterior, quando foram elaborados exercícios de decomposição da taxa de desemprego.

Dados da tabela 4.8 revelam que, entre 1980 e 1998, a taxa média de crescimento do PIB real americano superou a de cada um dos principais países europeus. Além disso, podemos concluir, dos gráficos apresentados no Apêndice II, que a produtividade média do trabalho nos países europeus selecionados é invariavelmente maior do que nos EUA²¹. Dessa forma, a economia americana tem criado, desde 1980, maior volume de empregos do que a européia (tabela 4.8).

Os indicadores que a tabela 4.8 e os gráficos do Apêndice II mostram não são suficientes para nos permitir traçar uma análise completa das causas das diferenças entre as respectivas trajetórias do nível de emprego nos EUA e na Europa. Devemos destacar novos elementos para comparar a evolução do nível de emprego. A produtividade demonstrada graficamente é uma medida simples, tirada da diferença entre produção e emprego. Da forma como foi exposta, não é possível avaliar como tem evoluído a produtividade média do trabalhador por hora trabalhada, por exemplo, que seria mais um importante passo que poderíamos dar para atender aos nossos objetivos de comparar a realidade americana com a européia, em termos de mercado de trabalho. Portanto, devemos incluir em nossa análise comparativa um outro componente que afeta a determinação do nível de emprego: a variação da jornada de trabalho.

TABELA 4.8

Evolução do PIB real e do emprego

Taxa de crescimento médio anual por período

Países	Taxa média anual no período		
	80/90	90/98	80/98
EUA			
PIB real	2,9	2,6	2,7
Emprego	1,7	1,3	1,5
Alemanha (*)			
PIB real	2,2	1,6	2,0
Emprego	0,5	-1,0	0,3
França			
PIB real	2,4	1,6	2,0
Emprego	0,3	0,1	0,2
Itália			
PIB real	2,2	1,2	1,8
Emprego	0,1	-0,5	-0,2
Reino Un.			
PIB real	2,7	2,1	2,4
Emprego	0,7	0,0	0,4
Euro 11			
PIB real	2,4	2,1	2,2
Emprego	0,4	-0,4	0,1
Diferença (**)			
PIB real	0,5	0,5	0,5
Emprego	1,3	1,7	1,4

Fonte: OCDE Statistical compendium (1999/1). Elaboração própria.

(*)excluídos os efeitos da Unificação (segundo período é 1991-1998).

(**)EUA menos EURO.

Supondo-se que a taxa de crescimento do produto, em certo período, seja idêntica à evolução da produtividade média do trabalho, pode haver aumento do contingente de emprego desde que haja uma redução da jornada de trabalho realizada, em média, por cada trabalhador em cada ano. A fórmula matemática que descreve esse raciocínio é facilmente deduzida. Se N =emprego (em números absolutos, ou seja, total de pessoas empregadas), PIB =produto interno bruto, DAT =duração média da jornada de trabalho (horas por ano, em média, por trabalhador ocupado) e $PRODH$ =produtividade horária do trabalho, temos que:

$$N = PIB * (1/PRODH) * (1/DAT), \quad \text{sendo que } PRODH = PIB / (N * DAT)$$

²¹ A distância vertical entre as respectivas curvas de produto interno bruto e de evolução do nível de emprego equivale à produtividade média do trabalho. Cf. Apêndice II.

Dessa forma, podemos concluir, da primeira igualdade, que o crescimento anual do emprego depende da redução anual da jornada de trabalho (média por trabalhador) e também do crescimento do PIB no ano, descontada pelos ganhos anuais em produtividade horária por pessoa ocupada.

A tabela 4.9 mostra, para EUA, União Européia e para os principais países europeus, dados que ilustram a decomposição descrita acima, tomando três períodos diferentes: 1960-1973 (representando os últimos 13 anos de expansão dos chamados Anos Dourados²²); 1973-1983, uma fase de reversão do ciclo expansivo e, por fim, um período mais longo, de 1983 a 1998, durante o qual estão misturados um período de ascensão do ciclo econômico (pós-recessão do início da década de 80), um período de retração no início da década de 90 e uma nova retomada em meados dos anos 90.

O que se observa no primeiro período (1960-1973) analisado é que nos EUA a expansão do emprego foi mais expressiva do que nos países europeus selecionados, especialmente por causa das baixas taxas de crescimento da produtividade horária do trabalho (confirmando o que mostram os gráficos do Apêndice II) no mercado de trabalho americano. A análise dos principais países europeus, tomados isoladamente, mostra que as elevadas taxas de crescimento do produto não foram suficientes para promover expressivo aumento do nível de emprego, pois a atividade produtiva operava com elevados ganhos em produtividade²³. Logo, a redução da jornada de trabalho teve papel decisivo para a variação positiva do emprego ocorrida na maioria dos países avaliados (Itália é a exceção, por razões já comentadas no item 4.1).

No período 1973-1983, a marca distintiva em relação ao período anterior é a redução das taxas de crescimento do produto, ocorrida em todos os países, que gerou efeitos deletérios sobre a taxa de crescimento do emprego. A continuidade da acelerada redução das jornadas de trabalho dos trabalhadores europeus impediu que os resultados

²² Infelizmente, a base de dados utilizada para fazer estes cálculos apresenta informações apenas a partir de 1960.

²³ No caso dos países que compõem a Europa dos 11, não há, infelizmente, informações disponíveis desde 1960, apenas a partir de 1969. Avaliando-se o curto período 1969-1973, no qual, diga-se de passagem, já havia começado a desaceleração econômica, pode-se verificar que as informações da tabela corroboram os comentários feitos sobre os países europeus isoladamente.

em termos de emprego fossem ainda piores²⁴ nas economias desses países. Nos EUA, a desaceleração da taxa de crescimento do emprego não foi tão acentuada como nos países europeus, porque houve uma forte redução da taxa de crescimento da produtividade horária, o que, ao lado de uma ainda importante (mas menos pronunciada do que no período anterior) redução da jornada média de trabalho, permitiu uma expansão média anual do conjunto do emprego de cerca de 1,7%, apenas 0,3 ponto percentual abaixo do que ocorrera nesse país nos últimos 13 anos da Golden Age.

TABELA 4.9
Decomposição da evolução do emprego
Países selecionados

Países e períodos	taxas de variação média anuais por períodos (em %)			
	variação do emprego	variação do produto	variação da produtividade horária do trabalho	variação da duração da jornada de trabalho
Alemanha (*)				
1960-1973	0,29	4,35	5,20	-1,10
1973-1983	-0,31	1,60	2,73	-0,80
1983-1998	0,06	2,34	2,87	-0,58
França				
1965-1973(**)	0,82	5,19	5,11	-0,73
1973-1983	0,23	2,28	3,15	-1,06
1983-1998	0,26	2,11	2,17	-0,32
Itália				
1960-1973	-0,44	5,24	6,52	-0,76
1973-1983	0,66	2,67	2,70	-0,68
1983-1998	0,20	1,41	1,32	-0,11
Reino Unido				
1960-1973	0,08	3,23	3,95	-0,78
1973-1983	-0,54	1,08	2,81	-1,15
1983-1998	0,86	2,63	1,68	0,07
Estados Unidos				
1960-1973	2,00	4,31	2,58	-0,30
1973-1983	1,72	2,06	0,57	-0,23
1983-1998	1,78	3,04	0,98	0,26
Europa dos 11(*)				
1969-1973	0,64	4,76	5,28	-1,14
1973-1983	0,06	2,05	3,02	-1,00
1983-1998	0,29	2,37	2,36	-0,31

Fonte: CD-OCDE - Statistical Compendium (1999/1). Elaboração própria.

(*)excluem os efeitos da incorporação da antiga Alemanha Oriental.

(**)no caso francês, nem todos os dados estão disponíveis para 1960, portanto, o início do primeiro período a ser analisado será em 1965.

(***)Alemanha + França + Itália + Reino Unido.

²⁴ A dimensão da redução das respectivas jornadas médias de trabalho, nas economias europeias, mais do que compensou, ainda nos anos 70, a persistente diferença entre a taxa de crescimento da produtividade horária do trabalho e a taxa de crescimento da produção (em favor da primeira) – com impacto positivo na criação de postos de trabalho.

Por fim, para o período 1983-1998, o que mais chama a atenção é a vantagem americana (sobre o agregado Europa dos 11) de cerca de 1,5 ponto percentual por ano na taxa de criação de empregos. Esse resultado deve-se não apenas ao maior crescimento do produto americano em relação ao europeu, mas também ao fato de que os ganhos anuais em produtividade nos EUA colocaram-se bastante abaixo dos do agregado europeu (1,0% contra 2,3%). A vantagem americana sobre os europeus, em termos de criação de empregos, só não foi ainda mais acentuada porque a jornada média de trabalho nos EUA cresceu, enquanto diminuía nos países europeus.

Assim, o que se pode concluir desse exercício é que houve, especialmente no período 1983-1998, uma marcante diferença de comportamento na forma e no volume de criação de empregos quando comparamos os EUA com a Europa dos 11. Em primeiro lugar, é notório que os americanos puderam se beneficiar de taxas de crescimento do produto superiores às que conseguiram obter os países da Zona do Euro (em média). Além disso, esse distinto comportamento da evolução da produção foi mediado por importantes diferenças inter-nacionais de produtividade horária do trabalho, de tal forma que a evolução do conjunto do emprego nos EUA foi superior à do caso europeu também porque os ganhos anuais médios de produtividade estiveram bastante abaixo dos referentes aos países capitalistas do Velho Continente.

A vantagem dos americanos em termos de criação de empregos só não foi ainda mais destacada porque sua economia presenciou um fenômeno de aumento da jornada média de trabalho (o que não ocorria há mais de um século), enquanto na Europa a jornada manteve sua tendência secular de redução.

A diferença entre a trajetória da jornada de trabalho americana e a européia é uma marca importante das distintas formas de organização social e de repartição do produto social dessas duas sociedades. Outra diferença importante existente entre a economia americana e o agregado econômico da Zona do Euro, em termos de organização social, reside no papel desempenhado pelo emprego público em cada caso. Para avaliar isso, é necessário desagregar a evolução do emprego entre emprego público e emprego privado,

uma vez que cada um deles responde a uma diferente lógica²⁵. Dessa maneira, poderemos incluir mais um elemento para avaliar a forma de repartição do produto social da economia americana e da economia europeia nas últimas décadas para, assim, podermos interpretar de maneira mais consistente as pretensas vantagens do “modelo” americano de mercado de trabalho e de organização social.

A tabela 4.10 revela que há diferenças expressivas nas respectivas trajetórias do emprego público e do emprego privado na União Europeia e nos EUA em cada período e também quando se compara um bloco econômico ao outro. Os dados do agregado EUR-11 (11 países da Zona do Euro), indicam que, nos anos 80, era muito maior a taxa de crescimento do emprego público do que no período 1990-1998, mas esta modalidade de emprego ainda manteve, no período mais recente, trajetória superior à do emprego privado (nos países selecionados da Europa Continental houve queda do estoque de emprego no setor privado entre 1990 e 1998). No período mais longo, 1980-1998, pode-se destacar a expressiva diferença de comportamento entre a evolução do emprego no setor público e a do setor privado: neste último, o estoque de emprego manteve-se praticamente estagnado, enquanto que o emprego público encerrava o período com taxa de crescimento médio anual de quase 1%.

Nos EUA, por outro lado, o maior dinamismo em termos de criação de empregos revelou-se sempre no setor privado²⁶.

As diferenças retratadas na tabela 4.10 nos sugerem que, para completar a análise feita com os dados da tabela 4.9, devemos realizar uma nova e mais completa decomposição da taxa de criação de emprego, desta vez destacando a contribuição do emprego público para a ampliação do estoque de emprego de cada um dos países considerados.

²⁵ Em poucas palavras, podemos afirmar que a evolução do emprego privado depende do dinamismo da economia, enquanto a evolução do emprego público não depende do “mercado”, mas de decisões políticas que moldam a forma de organização social dos respectivos países.

²⁶ Nos EUA, o estoque de emprego público não tem parado de crescer, mas a taxas declinantes e sempre inferiores do que a taxa de criação de postos de trabalho no setor privado. De qualquer maneira, é interessante ressaltar que, mesmo assim, tomando-se o período 1980-1998, a taxa de crescimento do emprego no setor público foi maior nos EUA do que na Europa – especialmente por causa da forte desaceleração da taxa de crescimento do emprego no setor público europeu nos anos 90.

TABELA 4.10

Total de empregos públicos e de empregos do setor privado

Variação absoluta e taxa de crescimento médio anual

Países selecionados

1980-1998

Países	Total de empregos em milhares			Variação absoluta em milhares			Taxa média de variação anual em %		
	1980	1990	1998	1990-1980	1998-1990	1998-1980	1990-1980	1998-1990	1998-1980
SETOR PRIVADO									
Alemanha (*)	23051	24174	23162	1123	-1012	111	0,5	-0,5	0,0
França	17562	17520	17135	-42	-385	-427	0,0	-0,3	-0,1
Itália	17538	17392	16635	-146	-757	-903	-0,1	-0,6	-0,3
R. Unido	19794	21795	23386	2001	1591	3592	1,0	0,9	0,9
EUA	83061	100489	111456	17428	10967	28395	1,9	1,3	1,6
EUR-11 (*)	85834	87705	86389	1871	-1316	555	0,2	-0,2	0,0
SETOR PÚBLICO									
Alemanha (*)	3929	4305	3600	376	-705	-329	0,9	-2,2	-0,5
França	4445	5128	5672	683	544	1227	1,4	1,3	1,4
Itália	3193	3628	3491	435	-137	298	1,3	-0,5	0,5
R. Unido	5349	5267	3644	-82	-1623	-1705	-0,2	-4,5	-2,1
EUA	16243	18306	19816	2063	1510	3573	1,2	1,0	1,1
EUR-11 (*)	15703	18405	18589	2702	184	2886	1,6	0,1	0,9

Fonte: OCDE Statistical Compendium (1999/1). Elaboração própria.

(*) exclui empregos incorporados pela Unificação Alemã (estimativa).

A tabela 4.11 apresenta estatísticas resultantes de uma decomposição da evolução do nível de emprego total que desagrega o emprego em emprego público e privado e incorpora uma variável demográfica (evolução da população em idade de trabalhar), incluindo, ainda, como no exercício de decomposição anterior, a evolução da jornada anual de trabalho (média por trabalhador). Ao calcularmos a taxa de crescimento do emprego em relação à população em idade de trabalhar (pessoas de 15 a 64 anos), estamos optando por isolar a influência do fator demográfico sobre a criação de empregos. Ou seja, poderemos avaliar em que medida a criação de empregos nos EUA teve mais êxito do que na Europa eliminando dessa comparação os condicionantes relacionados ao crescimento populacional (que, nos EUA, tem sido bastante superior ao dos países europeus aqui considerados).

A decomposição proposta começa pela simples igualdade abaixo:

$$N = \text{VOL} / \text{DAT}$$

sendo N= número total de pessoas ocupadas;

VOL =volume total de horas trabalhadas;

DAT =duração do trabalho anual (em horas) (média por trabalhador)

Podemos multiplicar e dividir o lado direito da igualdade acima pela variável $VOLm$ (volume total de horas trabalhadas no setor privado), de tal forma que a igualdade torna-se:

$$N = VOLm * (VOL / VOLm) * (1 / DAT)$$

A seguir, dividindo os dois lados da igualdade por POP (população em idade ativa, ou seja, pessoas entre 15 e 64 anos), temos:

$$N / POP = (VOLm / POP) * (VOL / VOLm) * (1 / DAT) \quad (\text{equação A})$$

Rearranjando cada um dos fatores da multiplicação do lado direito da igualdade acima temos:

$VOLm = VOL - VOLp$, sendo $VOLp$ definido como o volume de horas trabalhadas no setor público.

Mas $VOLm = N_m * DAT_m$ (por definição, o volume total de horas trabalhadas no setor privado é igual ao número de trabalhadores ocupados no setor privado multiplicado pela jornada média de trabalho por trabalhador do setor privado).

Substituindo N_m por $N - N_p$ ²⁷, ficamos com: $VOLm = (N - N_p) * DAT$ ²⁸ e o primeiro termo do lado direito da igualdade da equação A fica sendo $[(N - N_p) * DAT] / POP$.

O segundo termo do lado direito da igualdade expressa na equação A pode ser também remanejado, de tal forma que $VOL / VOLm = (N * DAT) / (N_m * DAT_m)$, o que se transforma simplesmente em N / N_m (supondo que a duração da jornada anual de trabalho seja a mesma no setor público e no privado). Mas, como $N_m = (N - N_p)$, o segundo termo pode ser expresso simplesmente por $N / (N - N_p)$.

Feitas essas considerações, podemos reescrever a equação A da seguinte forma:

²⁷ No OCDE Statistical Compendium estão disponíveis as estatísticas de emprego total e de emprego no setor público, daí o artifício algébrico de tirar o emprego no setor privado por diferença.

²⁸ Para simplificar, estamos admitindo que a duração da jornada é a mesma no setor privado e no setor público, ou seja, $DAT = DAT_m = DAT_p$.

$N/POP = \{[(N-N_p) \cdot DAT]/POP\} \cdot [N/(N-N_p)] \cdot (1/DAT)$, que estão representados na tabela 4.11 de tal forma que se pode afirmar que a variação da relação emprego/população em idade de trabalhar (linha A na tabela) é igual à soma da variação do volume de horas trabalhadas por população em idade de trabalhar (linha B da tabela) com a variação do peso do emprego público (linha C da tabela) com a redução da jornada de trabalho (linha D da tabela).

Em outras palavras, o incremento do conjunto do emprego das economias será avaliado não apenas pela dinâmica de geração de oportunidade de trabalho no setor privado, mas também pela evolução das atividades não-voltadas ao mercado (tipicamente as ocupações ligadas à expansão das atividades do Estado) – mediadas por um terceiro fator, qual seja, a evolução da jornada média de trabalho, pois quando há uma redução da jornada média de trabalho, o conjunto do trabalho pago criado na economia é repartido por um maior número de pessoas. Introduzindo o crescimento da população em idade ativa dos dois lados da equação, estamos evitando que a comparação da evolução do emprego nos EUA e na Europa seja afetada pelas distintas trajetórias demográficas das populações americana e européia.

Os períodos considerados foram cinco: um primeiro, entre 1960 e 1973, define-se como os 13 anos derradeiros da Era de Ouro do capitalismo²⁹; o segundo, entre 1973 e 1983, marca a transição entre o período anterior e as décadas mais marcadamente afetadas pelas políticas liberalizantes; o terceiro período, entre 1973 e 1998, reflete a evolução dos indicadores acima enumerados desde que a Era de Ouro terminou (este longo período é marcado por considerável heterogeneidade, englobando momentos de recessão e de recuperação econômica nos diversos países); o quarto período destacado começa em 1983 e segue até onde os dados se encontram disponíveis (1998) e, por fim, um quinto período (coluna mais à direita da tabela) inclui apenas os dados da década de 90 e somente no caso dos EUA e do agregado União Européia, para destacar o período em que a hegemonia financeira americana se consolida e no qual os países europeus estão submetidos à necessidade de cumprir as metas macroeconômicas definidas em Maastricht.

Analisando o período que corresponde aos Anos Dourados, verifica-se que apenas nos EUA houve crescimento da relação emprego/população em idade ativa, ou seja, o emprego cresceu a taxas maiores do que a população em idade ativa (a variação média anual da relação emprego/população ativa ficou próxima de 0,3%). Nos países europeus escolhidos, houve uma ligeira queda do emprego em relação à população ativa. Deve-se destacar, ainda, que, nesses países, o resultado expresso pela referida estatística de emprego só não foi mais decepcionante porque a contribuição positiva do emprego público e a expressiva redução da jornada média de trabalho ao longo do período em questão atenuou a redução do volume de horas trabalhadas no setor privado por pessoa em idade ativa. No caso americano, também houve importante contribuição do emprego público no período e uma não desprezível redução da jornada média de trabalho mas o mais importante a destacar é que o melhor desempenho do emprego nos EUA deveu-se ao comportamento de seu setor privado, que, conforme os dados da tabela 4.10 já haviam mostrado, foi muito melhor do que o do setor privado europeu.

No período 1973-1983, a trajetória da taxa de criação de emprego, tal como foi definida na tabela 4.11, sofreu importante deterioração nos países europeus. No caso dos EUA, embora ainda mantendo-se positiva, mostrou resultado inferior ao que havia sido observado nos 13 últimos anos da Era de Ouro. O período 1973-1983 representou uma transição entre dois modos de regulação capitalista bastante distintos e inicia-se e termina com uma significativa retração da atividade econômica (a primeira, em 1973-1975, depois da “crise do petróleo” e a outra, entre 1980 e 1983, pós-elevação das taxas de juros verificadas promovida pela política do dólar-forte de Paul Volcker). Trata-se de um período muito curto, mas de trajetória muito instável dos indicadores de emprego.

É no período 1983-1998 que se pode fazer uma comparação mais consistente entre os EUA e a Europa, por se tratar de um período mais longo do que o anterior e por apresentar ciclos econômicos mais definidos ao longo do tempo. O que os dados mostram para o período 1983-1998 é que, em termos de criação de emprego, houve uma expressiva

²⁹ Infelizmente, as informações do OCDE-Statistical Compendium (1999/1) estão disponíveis apenas a partir de 1960 (no caso da França, para alguns indicadores, apenas a partir de 1965).

diferença entre EUA e Europa³⁰. No caso americano, a taxa média de criação de emprego/população ativa atingiu quase 0,9% ao ano, enquanto o mesmo indicador para a União Européia foi de cerca de 0,16% negativo. O que também chama a atenção na comparação é que a decomposição da evolução das oportunidades de emprego em cada caso mostra condicionantes de natureza totalmente diversa. No caso americano, o volume total de horas trabalhadas no setor privado (em relação à população em idade ativa) cresceu a taxas até maiores do que o volume de emprego criado (também em relação à população em idade ativa), uma vez que tanto a contribuição do emprego público quanto o comportamento da jornada de trabalho (houve aumento da jornada de quase 0,3% ao ano, em média, no período, nos EUA!) tiveram impacto negativo para a expansão das oportunidades de emprego.

Por outro lado, na União Européia, em seu conjunto, e em países isolados como França e Itália, a contribuição do emprego público ainda foi positiva, no período 1983-1998, para o processo de criação de oportunidades ocupacionais dessas economias. No caso da jornada de trabalho, o que se observou no mesmo período foi também um comportamento que favoreceu a criação de empregos nas respectivas economias européias (exceto no caso do Reino Unido), pois ainda houve redução da jornada de trabalho nesses países, contribuindo para que o volume criado de horas trabalhadas fosse partilhado por uma quantidade maior de trabalhadores.

O que explicou, fundamentalmente, o comportamento decepcionante da criação de empregos nos países europeus foi a redução do volume total de horas trabalhadas no setor privado (por pessoa em idade ativa). Portanto, levando-se em conta que a taxa de crescimento demográfico nesses países desacelerou-se expressivamente no período (conforme já vimos no item 4.1), podemos concluir que a falta de dinamismo da demanda

³⁰ Deve-se ressaltar que, já nos Anos Dourados, era grande a diferença entre EUA e os países europeus. No período 1983-1998, entretanto, aumentou a diferença dos EUA em relação à França e à Alemanha, as duas principais economias da Europa Continental. A comparação com a Itália revela que a diferença, no período 1983-1998, é semelhante à do período 1960-1973, mas devemos lembrar que os dados da economia italiana, nos anos 60, refletem uma situação peculiar, devido aos efeitos da forte migração urbana ocorrida durante o pós-guerra, que resultou na perda de grande quantidade de postos de trabalho agrícolas (em 1960, havia cerca de 6,6 milhões de postos de trabalho na agricultura, o que representava pouco mais de 32% do conjunto do emprego na Itália; em 1970, havia pouco menos do que 3,9 milhões de postos de trabalho na agricultura, o que representava cerca de 20% do conjunto do emprego no país naquele ano; entre 1970 e 1973 ainda foram eliminados mais cerca de 400 mil postos de trabalho agrícolas).

Tabela 4.11

Decomposição da evolução do emprego

Estados Unidos, União Européia e países seleccionados

Períodos escolhidos

1960-1998

INDICADORES (**) e países	taxas médias anuais de variação por períodos (em %)				
	1960-1973	1973-1983	1973-1998	1983-1998	1991-1998
ESTADOS UNIDOS					
A-Emprego/população em idade de trabalhar (15 a 64 anos)	0,30	0,23	0,62	0,88	0,58
B-Volume total de horas trabalhadas no setor privado/PIA	-0,32	0,05	0,74	1,19	0,80
C-Contribuição da variação do peso do emprego público	0,31	-0,05	-0,05	-0,05	-0,09
D-Redução das horas trabalhadas por trabalhador (***)	0,30	0,23	-0,07	-0,26	-0,12
UNIÃO EUROPEIA (Europa dos 11) (*)					
A-Emprego/população em idade de trabalhar (15 a 64 anos)	n.d.	-0,86	-0,38	-0,16	-0,59
B-Volume total de horas trabalhadas no setor privado/PIA	n.d.	-2,27	-1,19	-0,53	-0,92
C-Contribuição da variação do peso do emprego público	n.d.	0,39	0,22	0,09	0,06
D-Redução das horas trabalhadas por trabalhador (***)	n.d.	1,01	0,59	0,27	0,26
ALEMANHA (*)					
A-Emprego/população em idade de trabalhar (15 a 64 anos)	-0,07	-1,01	-0,50	-0,30	
B-Volume total de horas trabalhadas no setor privado/PIA	-1,56	-2,18	-1,29	-0,77	
C-Contribuição da variação do peso do emprego público	0,38	0,35	0,11	-0,11	
D-Redução das horas trabalhadas por trabalhador (***)	1,11	0,81	0,67	0,58	
FRANÇA					
A-Emprego/população em idade de trabalhar (15 a 64 anos)	-0,04	-0,72	-0,42	-0,23	
B-Volume total de horas trabalhadas no setor privado/PIA	-1,08	-2,19	-1,37	-0,83	
C-Contribuição da variação do peso do emprego público	0,30	0,38	0,32	0,28	
D-Redução das horas trabalhadas por trabalhador (***)	0,74	1,07	0,62	0,32	
ITÁLIA					
A-Emprego/população em idade de trabalhar (15 a 64 anos)	-1,00	-0,11	-0,32	-0,47	
B-Volume total de horas trabalhadas no setor privado/PIA	-2,23	-1,05	-0,86	-0,73	
C-Contribuição da variação do peso do emprego público	0,44	0,25	0,16	0,09	
D-Redução das horas trabalhadas por trabalhador (***)	0,77	0,68	0,37	0,17	
REINO UNIDO					
A-Emprego/população em idade de trabalhar (15 a 64 anos)	-0,09	-1,01	-0,07	0,56	
B-Volume total de horas trabalhadas no setor privado/PIA	-1,53	-2,56	-0,20	1,35	
C-Contribuição da variação do peso do emprego público	0,56	0,36	-0,28	-0,72	
D-Redução das horas trabalhadas por trabalhador (***)	0,87	1,16	0,42	-0,07	

Fonte: OCDE Economic Outlook, in Statistical Compendium of OECD: 1991/1. Elaboração própria.

(*)dados excluem efeitos da Unificação alemã.

(**)salvo arredondamentos e considerações simplificadoras, temos que $A=B+C+D$. A principal consideração simplificadora é que as horas trabalhadas por ocupado no setor privado sejam iguais às horas trabalhadas por ocupado no setor público. Para mais detalhes, ver texto. Nos casos de França e Reino Unido, o primeiro período inicia-se em 1965 e não em 1960, como nos outros países.

(***)valores negativos para horas trabalhadas significam que aumentaram as horas trabalhadas por trabalhador.

A é calculado diretamente pelos dados publicados: Emprego total/população em idade ativa (15 a 64 anos);

B é dado pelo volume de horas trabalhadas, obtido pela multiplicação do número de ocupados pela jornada média deste conjunto;

B é calculado por diferença entre o volume total de horas trabalhadas pelo conjunto do emprego e o volume de horas trabalhadas no setor público; depois, esta diferença é dividida pelo total de pessoa em idade ativa.

C é calculada da seguinte forma: $N/(N-N_p)$, de tal forma que N é o conjunto de ocupados da economia (ou seja, soma da ocupação do setor privado com a ocupação do setor público - o que na OCDE é dado pelo 'total employment') e N_p é o conjunto de ocupados no setor público.

D é calculado simplesmente pela evolução histórica da duração média da jornada por trabalhador.

por mão-de-obra foi o principal fator explicativo do comportamento frustrante dos indicadores de emprego desses países, explicando a elevação das taxas de desemprego verificadas no período e comentadas em outras partes desta tese. Esses movimentos têm resultados amplificados se levarmos em conta o período 1973-1998. Se lembrarmos que, no período 1973-1998, o “déficit” anual médio de emprego/população foi de cerca de 0,38%, pode-se facilmente entender o salto ocorrido na taxa de desemprego desde o início da década de 70 (quando era próxima de zero em vários países europeus) e os anos mais recentes, em que supera, na União Européia tomada em conjunto, os 10% da força de trabalho.

Por fim, é interessante realizar uma comparação entre EUA e Europa especificamente para os anos 90, quando, conforme já frisado, foram incorporados fatos relevantes (e específicos do período) que condicionaram a execução de políticas macroeconômicas nesses países. A diferença entre EUA e Europa no indicador de emprego construído na tabela 4.11 é ainda um pouco maior no período 1991-1998 do que no período 1983-1998 e isso ocorreu especialmente por causa da expressiva queda da taxa de emprego na Europa nos anos 90. Parece que a necessidade de seguir as regras do jogo definidas em Maastricht impôs aos países candidatos à adesão ao Euro uma série de dificuldades para criar empregos. O volume de horas trabalhadas no setor privado (por pessoa em idade ativa) teve queda acentuada no período³¹ e o resultado desse fenômeno sobre as estatísticas de emprego só não foi ainda pior porque, como sói acontecer no caso europeu, ainda houve redução da jornada média de trabalho e o peso do emprego público ainda contribuiu positivamente para a criação de empregos - mas, em ambos os casos, esses indicadores exibiram, na década de 90, resultados um pouco inferiores aos que haviam exibido no período 1983-1998 (em média). Nos EUA, a taxa de criação de emprego na década de 90 foi inferior à do período 1983-1998 tomado em conjunto, mas

³¹ É sempre importante atentar para o fato de que este indicador de volume de horas trabalhadas está referenciado à evolução da população em idade ativa. Nos Anos Dourados, a taxa de crescimento populacional era maior do que nos anos 90 e isto pressiona para que a relação horas trabalhadas no setor privado/população tenda a ser menor nos anos 90 do que mais recentemente. O fato de ter havido uma redução de quase 1,0 % ao ano (em média) na relação horas trabalhadas no setor privado/população, nos anos 90, denota forte perda de dinamismo econômico (expresso em termos de volume de horas trabalhadas no setor privado), uma vez que a população tem crescido muito pouco nos anos 90.

ainda apresentou um resultado positivo e bastante superior ao da União Européia no período mais recente. A atração de capitais externos exercida pela economia americana nos anos 90³², ao mesmo tempo em que os europeus realizavam políticas restritivas para atender aos critérios de Maastricht, parece estar na raiz da explicação para a marcante diferença de comportamento do emprego de cada caso, uma vez que o benefício usufruído pelo EUA no contexto de exacerbação da “globalização financeira” permitiu a este país realizar uma política macroeconômica que, embora não voltada prioritariamente ao objetivo do pleno emprego, acabou sendo muito mais eficaz do que as políticas macroeconômicas adotadas nos países europeus quando ambas são comparadas segundo seus efeitos sobre a expansão do nível de emprego.

Os dados da decomposição do emprego da tabela 4.11 revelam, portanto, importantes diferenças entre as economias americana e européia. No caso americano, houve aumentos sistemáticos do volume de horas trabalhadas no setor privado, com ênfase para o período que se inicia em 1983. A repartição desse volume de horas trabalhadas, porém, poderia ter sido mais positiva (do ponto de vista da criação de empregos) se não tivesse ocorrido, desde meados dos anos 70, uma ampliação da jornada média de trabalho na economia e se o setor público tivesse ampliado sua participação no conjunto do emprego. Portanto, a economia americana revela dinamismo na criação das oportunidades de trabalho (especialmente no setor privado), mas a forma de organização social e de repartição desse volume de horas trabalhadas em expansão não se mostra particularmente favorável aos trabalhadores. No caso europeu, em que pese o fato de que a construção social erigida no pós-guerra tenha sido paulatinamente deteriorada pelo cenário macroeconômico marcado pela recessão, pela liberalização dos mercados financeiro e produtivo (e pela adoção de políticas macroeconômicas de cunho ortodoxo a partir dos anos 80) e pela necessidade dos Estados Nacionais de se “ajustarem” ao horizonte definido por Maastricht, o setor público ainda contribuiu, nos anos 90, de forma positiva para a criação de oportunidades de emprego, ao mesmo tempo em que as economias nacionais ainda conviveram com redução (cada vez menos acelerada) das jornadas médias de trabalho realizadas pelos trabalhadores. Ou seja, apesar de todo o

³² Conferir item 2.1.

cenário macroeconômico adverso e da hegemonia do pensamento liberal, as sociedades européias ainda puderam manter mecanismos de construção social que, se tivessem sido totalmente perdidos, poderiam ter agravado ainda mais o problema do emprego nesses países nos últimos anos. Deve-se destacar, contudo, que a contribuição do emprego público e a da redução da jornada média de trabalho têm diminuído continuamente nas últimas décadas, permitindo vislumbrar agravamento do problema do emprego no futuro próximo caso não haja uma importante retomada do ritmo da atividade econômica do setor privado.

Feitas estas considerações, entendemos que ainda seria interessante avaliar de forma mais detalhada a contribuição da jornada de trabalho na determinação do nível de emprego, destacando especialmente o caso europeu, pois, conforme já pudemos constatar, a redução (a taxas expressivas) da jornada de trabalho, durante os Anos Dourados, foi decisiva para a recuperação do nível de emprego nas principais economias européias. Seria importante, para finalizar este item, avaliar o potencial que uma eventual continuidade da redução da jornada teria para a geração de emprego e como isso poderia contribuir para reduzir as altas taxas de desemprego ainda reinantes nos mercados de trabalho dos principais países da Europa³³.

Para fazer essa avaliação, podemos preparar um novo exercício de decomposição. A expansão do volume de horas trabalhadas pode ser decomposta entre o volume de emprego e a extensão da jornada de trabalho. Ou seja, para um dado volume de trabalho criado pela economia (fator que depende do dinamismo de cada economia em cada ano), o número de trabalhadores ocupados será tão maior quanto mais reduzida for a extensão da jornada de trabalho realizada, em média, por cada um deles. A demanda por trabalho (medida em horas) vai depender, portanto, da expansão da demanda agregada e o nível de ocupação será função da demanda por trabalho no mercado de trabalho e da extensão da jornada de trabalho.

Os dados da tabela 4.12 mostram que, entre 1965 e 1980, houve uma redução do volume de horas trabalhadas no conjunto dos quatro países europeus selecionados (Euro

³³ A recente adoção, na França, da jornada de trabalho de 35 horas, em contexto de retomada de crescimento econômico (a partir de 1997), recolocou, no Velho Continente, o debate sobre jornada de

4), mas o emprego aumentou pois houve uma redução importante da jornada de trabalho. Entre 1980 e 1998, no agregado Euro 4, também houve redução do volume de horas trabalhadas, acompanhada de redução maior da jornada de trabalho – o que resultou em pequena expansão do estoque de empregos. A expansão do emprego, entretanto, poderia ter sido ainda maior se não tivesse ocorrido uma significativa desaceleração do ritmo de redução da jornada de trabalho a partir da década de 80.

Tabela 4.12
Emprego, volume de trabalho e duração da jornada de trabalho
1965-1980 e 1980-1998

Países	Volume de trabalho (*)			TVMA (em %)			TVMA (em %)		
				1965-1980			1980-1998		
	1965	1980	1998	Volume	Duração	Emprego	Volume	Duração	Emprego
Alemanha	54,75	47,16	42,28	-0,99	-1,05	0,06	-0,61	-0,56	-0,05
França	40,31	39,79	37,18	-0,09	-0,74	0,60	-0,38	-0,57	0,20
Itália	38,13	37,11	34,61	-0,18	-0,57	0,39	-0,39	-0,22	-0,16
R.Unido	52,18	44,50	46,95	-1,06	-1,04	-0,02	0,30	-0,10	0,40
Euro 4 (**)	185,63	168,56	160,18	-0,64	-0,86	0,23	-0,31	-0,42	0,11
EUA	142,14	186,69	256,37	1,83	-0,41	2,20	1,78	0,22	1,55

Fonte: OECD Statistical Compendium (1999/1). Elaboração própria.

(*) dado pelo produto entre a jornada média anual por ocupado e o total de ocupados (valores em bilhões de horas trabalhadas).

TVMA (em %): taxa de variação média anual (em %). (**) Alemanha, França, Itália e Reino Unido somados.

Nota: os dados da Alemanha e do agregado Euro 4 estão expurgados dos efeitos da Unificação Alemã.

Se a jornada de trabalho tivesse se reduzido, entre 1980 e 1998, no agregado Euro 4, à mesma razão do período 1965-1980 (0,86% ao ano), para a mesma variação do volume de horas trabalhadas entre 1980 e 1998³⁴, o emprego teria crescido à taxa de 0,55% ao ano, ou seja, teriam sido criados cerca de 9,8 milhões de postos de trabalho, que teriam representado cerca de 8,0 milhões de postos de trabalho a mais do que o número de postos de trabalho que foram de fato criados entre 1980 e 1998 no conjunto das 4 principais economias europeias nesse período (tabela 4.13)³⁵. Se levarmos em conta que, nesse mesmo período, o aumento do número de desempregados foi de quase 6 milhões de pessoas, podemos perceber o papel que poderia ter desempenhado a manutenção do

trabalho. A redução recente ocorrida na taxa de desemprego na França reforça ainda mais a presença desse tema no debate econômico, não apenas na França, mas também nos demais países europeus.

³⁴ É claro que este raciocínio deve ser encarado com cuidado, uma vez que essas variáveis não são independentes. De qualquer forma, o exercício proposto permite avaliar a ordem de grandeza da contribuição que uma eventual redução da jornada de trabalho teria sobre a geração de empregos.

³⁵ Husson (1998) faz esse exercício para períodos um pouco diferentes dos escolhidos aqui.

mesmo ritmo de redução da jornada de trabalho dos Anos Dourados nos 4 principais países europeus, durante as duas décadas mais recentes, para a redução da taxa de desemprego no período.

Tabela 4.13

Total de ocupados e total de desempregados

1965-1998

Países	em milhares					
	Total de ocupados			Total de desempregados		
	1965	1980	1998	1965	1980	1998
Alemanha	26755	26980	26762	147	889	3407
França	20097	22007	22807	316	1466	3062
Itália	19555	20732	20127	806	1223	2801
R. Unido	25219	25143	27030	339	1632	1872
Euro 4 (*)	91626	94862	96726	1608	5210	11142
EUA	71070	99303	131272	3353	7671	6260

Fonte: OECD. Elaboração própria.

(*)Alemanha, Itália, França e Reino Unido somados.

Nota: as informações da Alemanha e do Euro 4 estão expurgadas dos efeitos da Unificação Alemã.

Essas avaliações devem ser vistas com cuidado, uma vez que as variáveis envolvidas nos cálculos apresentados acima não são independentes. A redução da jornada, depois dos anos 80, não pôde manter o mesmo ritmo que exibira nos Anos Dourados justamente porque, desde então, as condições macroeconômicas e políticas se deterioraram e impediram que o movimento social continuasse a pressionar pela redução da jornada. De qualquer forma, o exercício feito acima revela que o problema do emprego deveu-se muito mais ao esgotamento do modelo social europeu, promovido pela deterioração das condições macroeconômicas e políticas dos últimos vinte anos, do que propriamente à propalada “inadequação” ou “ineficiência” de tal modelo para a criação de empregos. O problema portanto não foi a chamada “eurosclerosis”, mas o fato de que a perda de dinamismo econômico impediu que o modelo social europeu continuasse a ter o papel decisivo que teve nas décadas do pós-guerra para a manutenção de uma taxa de desemprego baixa na Europa (e inferior à americana, naquele período). A partir dos anos 90, em particular, a necessidade de aderir às metas macroeconômicas fixadas em Maastricht tornou ainda mais adverso o cenário para a geração de empregos na Europa e ampliou a desvantagem dos europeus em relação aos americanos em relação a este indicador.

No próximo item, investigaremos qual o conteúdo das oportunidades ocupacionais criadas nas duas últimas décadas.

4.3 EVOLUÇÃO DA ESTRUTURA OCUPACIONAL NAS ÚLTIMAS DÉCADAS

Neste item, faremos um estudo comparativo das transformações no conteúdo do emprego ocorridas na União Européia e nos EUA nas duas últimas décadas, com o objetivo de avaliar em que setores de atividade e em que profissões a economia americana demonstrou mais dinamismo, do ponto de vista da criação de empregos, do que a européia. No item anterior, já vimos que a criação de empregos nos EUA tem sido muito mais expressiva do que na União Européia nas últimas décadas. Vimos, também, que a produtividade do trabalho nos EUA é bastante inferior à da Europa. Resta-nos a tarefa de desagregar os dados de emprego, para verificar de forma mais acurada o conteúdo das ocupações criadas em cada uma das economias. Por fim, daremos ênfase aos dados dos EUA, para avaliar a qualidade dos empregos criados na economia americana nas décadas mais recentes. Esta tarefa justifica-se pelo fato de que, como os EUA têm sido tomados como o “modelo” a ser seguido pelos defensores de reformas liberalizantes dos mercados de trabalho, seria interessante investigar a qualidade do emprego criado na economia americana nas últimas décadas.

Segundo informações da Comissão Européia (cf. *L’emploi en Europe*, 1999), entre 1975 e 1998 os EUA apresentaram crescimento médio anual de pouco menos de 2% no conjunto do emprego, enquanto na Europa a taxa foi de menos de 0,5% ao ano. O mesmo estudo lembra que, em 1975, a taxa de emprego em relação à população em idade ativa na Europa era de cerca de 64%, contra cerca de 63% nos EUA; no ano de 1998, a taxa na Europa passa a ser de apenas 61%, enquanto nos EUA encontra-se em cerca de 75%. Essa maneira de apresentar a taxa de emprego (ou seja, em relação à população em idade ativa) elimina o efeito do fator demográfico (é notório que a taxa de crescimento demográfico nos EUA tem sido maior do que na Europa) na expansão do emprego.

A tabela 4.14 traz importantes informações que nos ajudam a descortinar algumas explicações para as diferenças existentes entre EUA e Europa. Os dados de 1997 mostram que a diferença entre os dois casos analisados encontra-se em grande medida explicada pelo maior peso relativo da ocupação no comércio (notadamente o comércio varejista) e nos serviços da economia americana (especialmente serviços de apoio a empresas, serviços de hotéis e restaurantes e serviços de saúde e trabalho social). O peso do setor industrial não

difere muito entre uma e outra economia (sendo até um pouco maior na Europa dos 15 do que nos EUA).

Tabela 4.14

Estrutura setorial do emprego (em % da população em idade de trabalhar)

União Européia e EUA

1997

SETORES DE ATIVIDADE	EUA	E15	Diferença (*)
Agricultura, pesca e silvicultura	1.9	3.0	-1.1
Extração mineral, petróleo e gás natural	0.4	0.2	0.2
Indústria manufatureira	11.9	12.3	-0.4
Produção e distribuição de eletríc., gás e água	0.7	0.5	0.2
Construção civil	4.7	4.7	0
Comércio (atacado e varejo)	12.4	9.1	3.3
>somente varejo	7.8	5.6	2.2
Hotéis e restaurantes	5.1	2.5	2.6
Transportes e comunicações	4.1	3.6	0.5
Serviços financeiros	3.4	2.1	1.3
Serviços para empresas e serv. imobiliários	7.7	4.6	3.1
Administração pública	3.3	4.6	-1.3
Ensino	5.7	4.1	1.6
Saúde e trabalho social	8.5	5.7	2.8
Outros serviços	4.3	3.4	0.9
TOTAL	74.1	60.4	13.7

Fonte: L'emploi en Europe (1999).

(*) pontos percentuais dos EUA menos os da UE-15.

Por profissões, a diferença entre os dois mercados de trabalho é explicada pela maior presença, nos EUA, de empregados de serviços e vendas (tabela 4.15). Esse dado deve ser interpretado não apenas pela diferença de 7,7 pontos percentuais existente entre uma economia e outra, mas também pelo fato de que esses empregados representam pouco mais de 20% dos ocupados americanos, proporção que é bem menor no caso europeu: cerca de 13%. O peso do agregado 'executivos, especialistas e técnicos' (tabela 4.15) é semelhante em cada um dos casos. Esses resultados, como era de se esperar, coadunam com as diferenças existentes entre as respectivas estruturas setoriais do emprego, conforme mostrou a tabela 4.14.

Tabela 4.15

Ocupação por categoria profissional (em % da pop. em idade de trabalhar)

União Européia e EUA

1997

Profissões	EUA	E15	Diferença (*)
Executivos, especialistas e técnicos	25.3	21.1	4.2
Empregados de escritório	10.5	8.2	2.3
Empregados de serviços e vendas	15.8	8.1	7.7
Trabalhadores manuais	22.4	23.0	-0.6
Total	74.1	60.4	13.7

Fonte: L'emploi en Europe (1999).

(*) pontos percentuais dos EUA menos os da UE-15.

A tabela 4.16 apresenta dados sobre a evolução do emprego em períodos dos anos 80. Em primeiro lugar, chama a atenção o fato de que a ocupação total cresceu bem mais nos EUA do que na Europa dos 15 (17,9% contra 7,8%)³⁶. A evolução comparativa do contingente de empregos criados na agricultura, no comércio, nos serviços de saúde e sociais, nos serviços voltados para empresas/serviços imobiliários e também nos serviços de hotelaria e alimentação explica a maior parte da diferença total entre os dois casos. A diferença existente na contribuição do setor industrial, apesar de ter dimensão inferior à dos demais setores citados, também merece registro, por causa da importância econômica do setor, que tem efeito multiplicador do emprego nos demais setores da economia (como nos serviços para empresas, para ficarmos apenas em um exemplo).

Durante a recessão do início dos anos 90, verificou-se, em ambos os casos, uma redução do contingente de empregos (tabela 4.17). Mas em cada caso a redução teve conteúdo diferente: no caso europeu, concentrou-se especialmente na indústria e na agricultura e, no caso americano, na indústria (com menor ênfase do que na Europa) e na construção civil. Em ambos os casos, a trajetória de crescimento moderado do emprego nos serviços evitou uma crise maior no mercado de trabalho.

³⁶ Nos EUA, refere-se ao período 1983-1990 e, na Europa, a um período um pouco mais curto, de 1985 a 1991. De qualquer forma, podemos afirmar que a diferença é expressiva.

Tabela 4.16

Contribuição dos setores para a criação de empregos

União Européia e EUA

Anos 80

SETORES DE ATIVIDADE	E15	EUA	Diferença (*)
	1985-1991	1983-1990	
Agricultura, pesca e silvicultura	-1.5	-0.2	-1.3
Extração mineral, petróleo e gás natural	-0.3	-0.2	-0.1
Indústria manufatureira	0.5	1.4	-0.9
Produção e distribuição de eletríc., gás e água	0.0	0.1	-0.1
Construção civil	0.8	1.6	-0.8
Comércio (atacado e varejo)	1.4	2.7	-1.3
Hotéis e restaurantes	0.5	1.6	-1.1
Transportes e comunicações	0.5	1.0	-0.5
Serviços financeiros	0.5	1.0	-0.5
Serviços para empresas e serv. imobiliários	2.0	3.7	-1.7
Administração pública	0.8	0.9	-0.1
Ensino	0.5	1.2	-0.7
Saúde e trabalho social	1.5	2.6	-1.1
Outros serviços	0.6	0.6	0.0
TOTAL	7.8	17.9	-10.1

Fonte: L'emploi en Europe (1999).

(*)pontos percentuais da E-15 menos os dos EUA.

Tabela 4.17

Contribuição dos setores para a criação de empregos

União Européia e EUA

Recessão do início dos anos 90

SETORES DE ATIVIDADE	E15	EUA	Diferença (*)
	1991-1994	1990-1991	
Agricultura, pesca e silvicultura	-1.1	0.0	-1.1
Extração mineral, petróleo e gás natural	-0.2	0.0	-0.2
Indústria manufatureira	-3.2	-0.6	-2.6
Produção e distribuição de eletríc., gás e água	-0.1	0.0	-0.1
Construção civil	-0.2	-0.5	0.3
Comércio (atacado e varejo)	-0.3	-0.3	0.0
Hotéis e restaurantes	0.1	0.1	0
Transportes e comunicações	-0.2	0.0	-0.2
Serviços financeiros	0.0	-0.2	0.2
Serviços para empresas e serv. imobiliários	0.6	0.0	0.6
Administração pública	0.2	0.0	0.2
Ensino	0.2	0.0	0.2
Saúde e trabalho social	0.8	0.4	0.4
Outros serviços	0.1	0.0	0.1
TOTAL	-3.2	-0.9	-2.3

Fonte: L'emploi en Europe (1999).

(*)pontos percentuais da E-15 menos os dos EUA.

Após a recessão do início da década, houve uma recuperação do contingente de ocupados, mas nos EUA ela foi muito mais expressiva, conforme mostra a tabela 4.18. Na Europa, continuou a haver perda de empregos na agricultura e na indústria, compensadas pelo ganho de cerca de 2,5% nos serviços. Nos EUA, além de um expressivo aumento do contingente dos serviços (com destaque para os serviços de apoio a empresas, para os serviços de saúde, de educação e nas atividades de transportes e comunicações), foi significativo o ganho nas atividades comerciais – juntos, esses segmentos foram responsáveis por quase três quartos do aumento do contingente de ocupados na economia americana entre 1991 e 1997.

Tabela 4.18
Contribuição dos setores para a criação de empregos
União Européia e EUA
Anos 90

SETORES DE ATIVIDADE	E15	EUA	
	1994-1997	1991-1997	Diferença (*)
Agricultura, pesca e silvicultura	-0.4	0.1	-0.5
Extração mineral, petróleo e gás natural	0.0	-0.1	0.1
Indústria manufatureira	-0.7	0.2	-0.9
Produção e distribuição de eletríc., gás e água	-0.1	-0.1	0.0
Construção civil	0.2	1.0	-0.8
Comércio (atacado e varejo)	0.1	1.7	-1.6
Hotéis e restaurantes	0.4	0.6	-0.2
Transportes e comunicações	-0.1	0.9	-1.0
Serviços financeiros	0.0	0.2	-0.2
Serviços para empresas e serv. imobiliários	1.0	2.0	-1.0
Administração pública	-0.1	0.1	-0.2
Ensino	0.2	0.9	-0.7
Saúde e trabalho social	0.7	1.9	-1.2
Outros serviços	0.3	0.8	-0.5
TOTAL	1.6	10.2	-8.6

Fonte: L'emploi en Europe (1999).

(*)pontos percentuais da E-15 menos os dos EUA.

Analisando-se a criação de empregos nos anos 90 segundo as categorias profissionais, os dados revelam que as profissões de alta qualificação tiveram aumento de seu peso relativo na estrutura ocupacional nos dois casos, mas com uma vantagem considerável na economia americana (tabela 4.19). No caso dos trabalhadores manuais houve uma pronunciada diferença entre EUA e Europa. Na Europa, essa forma de ocupação

teve queda significativa. Nas ocupações de vendas e de serviços, conforme era de se esperar tendo em vista a análise setorial das tabelas anteriores, houve um crescimento, nos EUA, bem mais expressivo do que na Europa. Os dados da tabela 4.19 sugerem que na economia americana foi mais expressiva do que na Europa tanto a criação de ocupações de alta qualificação quanto as de baixa qualificação, enquanto as ocupações de média qualificação (aqui genericamente reunidas sob a rubrica de ‘empregados de escritório’) tiveram desempenho igualmente decepcionante em ambos os casos.

Tabela 4.19

Contribuição das categorias profissionais para a criação de empregos

União Européia e EUA

Anos 90 (**)

Profissões	EUA	E11	Diferença (*)
Executivos, especialistas e técnicos	6.5	3.5	3.0
Empregados de escritório	-0.3	-0.4	0.1
Empregados de serviços e vendas	2.3	0.9	1.4
Trabalhadores manuais	0.6	-4.3	4.9
Total	9.1	-0.3	9.4

Fonte: L'emploi en Europe (1999).

(*) pontos percentuais dos EUA menos os da UE-15.

(**) para E11, de 1992 a 1997; para EUA, de 1990 a 1997.

A tabela 4.20, com dados do Bureau of Labour Statistics, confirma o que as informações anteriores estavam sugerindo. Na década de 90, a economia americana presenciou a criação de empregos nos extremos da pirâmide ocupacional e distributiva, revelando, provavelmente, tanto o dinamismo de setores de ponta de sua economia (ligados a serviços financeiros e outros serviços especializados e também a alguns segmentos da indústria da chamada “nova economia”), como também de atividades de baixa remuneração e qualificação profissional, como serviços pessoais e atividades ligadas ao comércio varejista (provavelmente como reflexo do aumento do peso do consumo na estrutura de demanda interna da economia americana³⁷). Embora essa tabela tenha uma fonte de dados diferente das anteriormente analisadas, e concentre-se apenas em rendimentos dos assalariados, parece sugerir a existência de coerência entre seus dados e os anteriormente analisados.

³⁷ Cf. item 2.1.

Tabela 4.20
Criação de empregos por nível de salários
Estados Unidos
1989-1998

Número de empregos (em milhares)	1989	1993	1998	Taxa de crescimento
				1989-1998
Empregos de altos salários	40539	42506	49607	22.4%
Empregos de médios salários	38123	36504	38259	0.4%
Empregos de baixos salários	39561	41249	43598	10.2%

Fonte: Monthly Labor Review, junho de 1996; Current Population Service; BLS.

OBS: somente rendimentos de salários.

Os dados das tabelas 4.19 e 4.20 permitem caracterizar de forma mais detalhada o perfil dos empregos criados nos EUA na última década. Na tabela 4.19 estão listados os principais empregos criados por profissão. As informações revelam que as profissões localizadas no topo da pirâmide salarial e na base da mesma foram as que tiveram maior número de ocupações criadas entre 1989 e 1998. Os empregos para profissionais especializados, para executivos, gerentes e profissionais ligados à administração de empresas foram os que mais cresceram no período; a seguir, os empregos criados em maior quantidade estiveram nas ocupações de serviços e de vendas, que são as profissões de rendimentos mais baixos.

Por fim, as duas tabelas seguintes (4.21 e 4.22), com informações da OIT, permitem reforçar algumas das afirmações feitas acima. Em primeiro lugar, chama a atenção o fato de que a ampliação da participação das ocupações de baixos salários no conjunto dos ocupados vem ocorrendo pelo menos desde a década de 70. Da mesma forma, a ampliação do peso relativo das ocupações de salários elevados também vem ocorrendo desde a década de 70, mas nos anos 90 declinou um pouco. Os dados da parcela do emprego setorial no emprego total sugerem que é no setor de serviços e na indústria que esse aumento do leque salarial ocorre de maneira mais expressiva.

Os dados de distribuição setorial do emprego mostram que a participação do emprego nos serviços tem aumentado contínua e expressivamente desde a década de 70, enquanto que a participação da indústria tem diminuído. Se cruzarmos os dados de parcela e de distribuição, podemos avaliar melhor quais foram os setores de atividades (e em que níveis salariais) que mais contribuíram para a expressiva ampliação do contingente de empregos na economia americana nas duas últimas décadas.

Tabela 4.21

Parcela e distribuição dos empregos por nível de remuneração (*)

Por setor de atividade, nos Estados Unidos

1974-1994

A-PARCELA	Baixos salários				Salários médios				Salários elevados				Total
	1974	1986	1991	1994	1974	1986	1991	1994	1974	1986	1991	1994	
Construção	15.73	19.65	23.02	26.01	53.53	46.12	45.79	49.01	30.73	34.24	31.19	24.98	100.00
Indústria manuf.	17.24	19.42	22.30	23.61	59.33	49.34	48.15	46.57	23.43	31.24	29.55	29.83	100.00
Bens não-duráveis	14.00	16.29	15.97	18.95	61.40	48.84	51.03	47.68	24.59	34.87	33.00	33.37	100.00
Bens duráveis	22.30	23.95	31.52	29.91	56.08	50.07	43.95	45.06	21.61	25.98	24.53	25.03	100.00
Conjunto dos serviços	25.92	25.85	27.84	28.24	54.27	48.61	46.79	46.17	19.81	25.54	25.37	25.58	100.00
Transp./comunic.	10.88	12.30	12.47	14.40	59.94	47.46	46.19	47.01	29.18	40.24	41.34	38.60	100.00
Comércio	32.53	35.17	40.60	42.08	50.73	46.18	44.14	42.76	16.74	18.65	15.26	15.17	100.00
Finanças	29.83	26.86	26.34	26.37	51.11	47.31	47.03	47.05	19.07	25.83	26.63	26.59	100.00
Serv. pess./espec.	29.76	26.68	28.14	27.51	53.85	49.31	47.71	46.71	16.39	24.01	24.15	25.78	100.00
Administração	12.81	12.45	10.95	11.42	60.40	56.93	51.15	51.26	26.78	30.63	37.90	37.32	100.00
Total	22.77	23.95	26.32	27.14	55.75	48.62	47.02	46.43	21.48	27.42	26.66	26.43	100.00

B-DISTRIBUIÇÃO	Baixos salários				Salários médios				Salários elevados				Total			
	1974	1986	1991	1994	1974	1986	1991	1994	1974	1986	1991	1994	1974	1986	1991	1994
Construção	3.70	5.14	5.77	6.02	5.14	5.94	6.42	6.63	7.66	7.82	7.71	5.94	5.36	6.27	6.59	6.29
Indústria manuf.	22.74	19.01	18.44	18.12	31.97	23.80	22.28	20.89	32.76	26.72	24.11	23.50	30.04	23.45	21.76	20.83
Bens não-duráveis	11.27	9.44	7.83	8.36	20.19	13.95	14.01	12.30	20.98	17.65	15.97	15.12	18.33	13.88	12.90	11.98
Bens duráveis	11.47	9.56	10.60	9.75	11.78	9.85	8.28	8.59	11.78	9.06	8.14	8.38	11.71	9.57	8.85	8.85
Conjunto dos serviços	73.56	75.85	75.80	75.86	62.89	70.26	71.30	72.48	59.58	65.46	68.17	70.55	64.61	70.28	71.65	72.89
Transp./comunic.	4.08	4.44	3.83	4.25	9.19	8.45	7.95	8.10	11.61	12.70	12.54	11.69	8.55	8.65	8.09	8.00
Comércio	23.51	27.51	28.94	28.96	14.97	17.80	17.61	17.20	12.82	12.75	10.73	10.72	16.46	18.74	18.76	18.68
Finanças	11.94	14.39	11.91	12.23	8.36	12.49	11.90	12.76	8.09	12.09	11.89	12.66	9.12	12.83	11.90	12.59
Serv. pess./espec.	29.61	26.02	28.51	27.83	21.88	23.69	27.06	27.62	17.29	20.45	24.16	26.78	22.66	23.36	26.67	27.46
Administração	4.41	3.48	2.59	2.59	8.48	7.84	6.78	6.80	9.76	7.48	8.86	8.70	7.83	6.69	6.23	6.16
Total	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00

Fonte: BIT (1996), pág. 72. Dados foram calculados por BIT a partir de séries de dados do Etude de Luxembourg sur les revenus.

(*)Dados referem-se aos trabalhadores assalariados entre 18 e 64 anos, excluídos os da agricultura e atividades extrativas. Os salários baixos e altos correspondem, respectivamente, a 66,7% e 150% do salário mediano.

A tabela 4.22, com dados calculados da tabela anterior, permite visualizar melhor as informações reunidas anteriormente e torna mais clara a contribuição de cada setor para o aumento do emprego nos EUA. Dessa tabela, podemos concluir que o aumento do peso relativo das ocupações de altos salários e também das de baixos salários dentro da indústria manufatureira não contribuiu positivamente, em termos líquidos, para a criação de novas ocupações no mercado de trabalho americano das duas últimas décadas. Ou seja, o que ocorreu foi uma importante dispersão salarial em um setor de atividade em relativo

encolhimento. Foi mais expressivo o movimento de redução do peso da indústria no conjunto da ocupação do que a ampliação do leque salarial no setor.

Tabela 4.22

Participação dos setores no conjunto dos assalariados (em %)

Segundo o nível dos salários

Estados Unidos

1974-1994

Setores de Atividade	1974			1994			Diferença entre 1994 e 1974		
	salários baixos	salários médios	salários altos	salários baixos	salários médios	salários altos	salários baixos	salários médios	salários altos
Construção	0.84	2.86	1.65	1.63	3.08	1.57	0.79	0.22	-0.08
Ind. Manufatureira	5.18	17.82	7.03	4.92	9.7	6.21	-0.26	-8.12	-0.82
Conjunto dos Serviços	16.75	35.07	12.80	20.59	33.65	18.64	3.84	-1.42	5.84
Transp./Comunic.	0.92	5.12	2.49	1.15	3.76	3.09	0.23	-1.36	0.60
Comércio	5.35	8.34	2.75	7.86	7.99	2.83	2.51	-0.35	0.08
Finanças	2.72	4.70	1.74	3.32	5.92	3.35	0.60	1.22	1.61
Serv.pess./especializ.	6.74	12.20	3.71	7.55	12.82	7.08	0.81	0.62	3.37
Administração	0.93	4.72	2.09	0.70	3.15	2.3	-0.23	-1.57	0.21
Total	22.77	55.75	21.48	27.14	46.43	26.42	4.37	-9.32	4.94

Fonte: BIT (1996). Elaboração própria. Dados referem-se aos trabalhadores assalariados entre 18 e 64 anos, excluídos os da agricultura e de atividades extrativas. Os salários baixos e altos correspondem, respectivamente, a 66,7% e 150% do salário mediano.

Obs.: diferença em pontos percentuais.

Entre 1974 e 1994, foi o setor de serviços que mais contribuiu para a dispersão salarial verificada no conjunto dos trabalhadores assalariados da economia americana. Os serviços de baixos rendimentos, que representavam 16,8% do conjunto do emprego assalariado em 1974, passaram a contribuir com 20,6% em 1994; da mesma forma, ampliou-se o peso dos serviços de altos salários entre os anos considerados: de 12,8%, em 1974, para 18,6% em 1994. Dentro dos serviços, a maior contribuição para o aumento do peso dos altos salários no conjunto do emprego assalariado foi dada pelos serviços pessoais e especializados e, em segundo lugar, pelas atividades de serviços financeiros. Já no caso dos baixos salários, foi bastante significativo o aumento do peso das atividades comerciais, que foram responsáveis por cerca de dois terços do aumento da participação relativa do setor agregado sob a rubrica de ‘conjunto dos serviços’.

Para concluir este item, devemos ressaltar que a ampliação da taxa de emprego nos EUA foi muito maior do que na Europa Ocidental nas duas últimas décadas. O principal fator que descreve essa diferença nas respectivas trajetórias do emprego é a expressiva diferença na taxa de criação de empregos no setor de serviços americana em relação à européia. Nos anos 80, a taxa de crescimento do emprego nos serviços, na economia

americana, foi de mais de 2% ao ano e, nos anos 90, de mais de 1% ao ano. Na União Européia, foi de cerca de 1% e de menos de 0,7%, respectivamente, nos anos 80 e 90.

Outro fato marcante das mudanças ocorridas na estrutura ocupacional americana foi a forte dispersão de rendimentos ocorrida nos EUA desde pelo menos a década de 70. Para este resultado, contribuíram especialmente as ocupações do setor de serviços. Deve-se destacar que no mercado de trabalho americano não houve apenas a criação de ocupações de baixos rendimentos e de baixo nível de qualificação da mão-de-obra. Houve também uma significativa criação de ocupações de profissionais especializados e de altos rendimentos. A maneira como os dados foram desagregados não nos permitiu tirar conclusões muito exatas sobre o conteúdo dessas ocupações, mas podemos afirmar que os dados sugerem que sejam atividades exercidas nos setores modernos da economia americana (a chamada “nova economia”), que têm se expandido especialmente a partir da década de 90. Dessa forma, parece que a hegemonia americana em alguns setores de ponta das atividades de alta tecnologia e da alta finança foram responsáveis por algumas alterações importantes do perfil do emprego do mercado de trabalho americano nos anos mais recentes. A ampliação do peso dessas ocupações dos setores mais ligados à “nova” economia, ao mesmo tempo em que também se expandia o peso de atividades como vendedores do comércio varejista e funcionários de serviços de baixos rendimentos, fez com que ocorresse um expressivo aumento da desigualdade de rendimentos dentro do mercado de trabalho americano.

4.4 DESEMPREGO E SUBUTILIZAÇÃO DO TRABALHO

A partir dos anos 80, a taxa padronizada de desemprego dos EUA tornou-se inferior à dos principais países europeus e, desde então, tal fato vem suscitando debates sobre a metodologia de medição do fenômeno do desemprego, especialmente por causa das diferenças existentes entre as características do mercado de trabalho americano e dos principais países europeus. Neste item, pretendemos fazer uma discussão mais detalhada a respeito dos indicadores de desemprego com o objetivo de avaliar de forma mais crítica a diferença entre as taxas de desemprego americana e as dos principais países europeus.

Em um período de forte deterioração dos mercados de trabalho, a análise da taxa de desemprego padronizada esconde a real complexidade e dimensão do problema do desemprego nas diversas economias capitalistas³⁸. As formas mitigadas de desemprego, expressas em ocupações precárias e/ou irregulares no tempo, podem muitas vezes estar sendo subestimadas no indicador mais tradicional de desemprego – especialmente em uma época em que o peso dessas ocupações de caráter precário/irregular ao longo do tempo tem aumentado na maioria dos mercados de trabalho nacionais. Além do mais, dadas as expressivas diferenças de características entre os mercados de trabalho americano e os das principais economias européias, a comparação entre as taxas de desemprego desses países, feita geralmente a partir da taxa de desemprego padronizada³⁹, pode estar superestimando as diferenças realmente existentes entre a situação americana e a dos principais países europeus⁴⁰. A par dessas considerações metodológicas com relação a diferentes manifestações do problema do desemprego, deve-se ter em conta que mesmo quando se consideram taxas de desemprego de escopo mais amplo do que a taxa padrão, há outros fatores que podem denotar exclusão social nos países capitalistas desenvolvidos, como, por

³⁸ A OCDE, na “Perspectives de l’emploi” de junho de 1993, reconhece que “a taxa clássica de desemprego (...) não mede a totalidade do subemprego” (OCDE, 1993). OCDE (1994) também reconhece que a taxa de desemprego calculada nos países da OCDE, que tem como critério de cálculo a definição da OIT, tem uma definição muito ampla sobre o emprego e considera um trabalhador como desempregado segundo critérios muito restritivos (exclui, por exemplo, os trabalhadores “desalentados”). Cf. OCDE (1994), p. 186 e seguintes.

³⁹ Pode-se afirmar que a taxa de desemprego padronizada reflete, a menos de diferenças pontuais existentes entre estatísticas de diferentes países, a taxa de desemprego aberto.

⁴⁰ A própria publicação oficial do ministério do trabalho americano admite, conforme artigo publicado na Monthly Labour Review de março de 1993, que “a taxa de desemprego (no sentido BIT) é prática e bem conhecida; entretanto, se nos concentrarmos demais apenas nessa medida, poderemos obter uma visão deformada entre a economia de outros países, comparada à dos EUA(...). Outros indicadores são necessários, se se deseja interpretar de forma inteligente as situações respectivas a respeito dos diferentes mercados de trabalho.” (apud Vergara, 1997, p. 18)

exemplo, a extensão do contingente de presidiários em cada país⁴¹, que não são computadas nos indicadores de desemprego.

O Bureau of Labor Statistics, dos EUA, publicou, entre 1976 e 1993, sete diferentes taxas de desemprego (U1 a U7)⁴², procurando descrever um espectro amplo das situações de desemprego e/ou de procura por trabalho. A taxa que habitualmente é utilizada como indicador convencional do desemprego é a U5, que pode ser considerada a taxa oficial. Sua definição segue critério definido pela OIT e considera que a taxa de desemprego é dada pelo total de pessoas que não estão trabalhando, mas que estão efetivamente procurando trabalho e que estejam aptas⁴³ a assumir um posto de trabalho, em relação ao total da força de trabalho civil. O tempo de referência é de 4 semanas⁴⁴. Com base nessa taxa é que são definidas todas as demais taxas, da U1 à U4 e ainda as taxas mais 'amplas', U6 e U7 (Sorrentino, 1995).

Para o que nos interessa discutir, as taxas U6 e U7 são as mais importantes, pois têm uma base mais ampla do que a taxa oficial, já que incorporam pessoas de inserção precária no mercado de trabalho e/ou excluídas do mesmo contra a sua vontade, por causa, basicamente, do desalento.

A taxa U6 inclui, além das pessoas que procuram uma ocupação em tempo-integral, metade das pessoas desempregadas que procuram um trabalho em tempo-parcial e também metade das pessoas que trabalham involuntariamente em alguma ocupação em tempo-

⁴¹ Conforme veremos mais à frente, existe uma diferença bastante expressiva entre os EUA e os principais países europeus no que se refere ao contingente de presidiários em relação ao conjunto da população. Por esse motivo, decidimos elaborar mais um índice para comparar as respectivas situações dos EUA e de países europeus.

⁴² Os dados de U5 a U7 aqui apresentados (assim como os indicadores de subutilização do trabalho) foram calculados de acordo com critérios do Bureau of Labour Statistics, que publicou essas estatísticas a partir de amostras de força de trabalho disponíveis nos diferentes países citados.

⁴³ Vergara (1997) ressalta que essa condição implica difícil comparabilidade entre taxas de desemprego de diferentes países. Concentrando-se em uma comparação entre os casos da França e dos Estados Unidos, o autor lembra que como nos EUA a disponibilidade de creches públicas é sensivelmente menor do que na França. Segundo o autor, existe um significativo contingente de mães solteiras, por exemplo, que não estão incluídas nas taxas de desemprego americanas. Além desse fator, há outros que subestimam, segundo o autor, a real dimensão do problema da desocupação nos EUA. No conjunto de pessoas que fazem parte do denominador da taxa de desemprego, estão incluídos como ativos apenas os jovens que já tenham de fato saído do sistema escolar, situação muito mais freqüente na sociedade americana do que na francesa – o que acaba, no final das contas, subestimando a taxa de desemprego dos jovens nos EUA (nos EUA, cerca de 63% dos jovens entre 15 e 24 anos já deixaram o sistema escolar, enquanto que na França esse número é de apenas cerca de 34%).

⁴⁴ As pesquisas são domiciliares e, para ser considerada desempregada, a pessoa precisa declarar que procurou emprego nas últimas 4 semanas, a não ser que esteja simplesmente esperando para assumir uma nova vaga já acordada com o empregador ou que esteja de licença temporária (ou férias).

parcial por motivos econômicos. O denominador para essa taxa é composto pelo conjunto da força de trabalho civil subtraído pela metade do contingente de força de trabalho de tempo-parcial. Segundo Sorrentino (1995), a razão dessa formulação reside no fato de que

“os trabalhadores de tempo-parcial involuntário deveriam ser considerados pelo menos como parcialmente desempregados; da mesma forma, as pessoas desempregadas que estão procurando apenas uma ocupação em tempo-parcial deveriam ter um peso equivalente apenas à metade das pessoas desempregadas que procuram emprego em tempo-integral, pois seus equivalentes ocupados trabalham, na média, apenas metade de uma semana completa de trabalho.” (p.32)

Ou seja, enquanto a taxa U5 procura incluir como igualmente ocupados trabalhadores que exercem atividades de diferentes graus de formalização e de continuidade no tempo⁴⁵, a taxa U6 procura enfatizar o conceito de “subutilização” do potencial de trabalho, incluindo como desempregados uma parcela daquelas pessoas que, pela taxa U5, eram consideradas ocupadas, embora exercessem atividades de jornada não-completa por motivos alheios à sua vontade.

A taxa U7 inclui, além dos incorporados pela taxa U6, os trabalhadores desalentados⁴⁶, que são adicionados no numerador e no denominador. Essa taxa é a mais ampla, incluindo parcela dos trabalhadores de ocupações precárias (conforme a taxa U6) e também aqueles que, nos indicadores mais convencionais de desemprego, estariam classificados como inativos.

A tabela 4.23 mostra a taxa média de desemprego no período 1983-1993 para os 4 mais importantes países europeus e para os EUA, segundo as três definições que mais nos interessam aqui: U5, U6 e U7. A coluna mais à direita explicita a comparação de cada um dos três diferentes indicadores de desemprego, para cada um dos países europeus seleccionados, em relação à taxa dos EUA. Os dados revelam claramente que, à medida que são consideradas as taxas de desemprego de espectro mais amplo, diminui a diferença entre cada um dos países europeus (exceto no caso italiano, no qual o desalento, especialmente, é bastante expressivo) e os EUA. Ou seja, esses dados sugerem que o peso do emprego em tempo-parcial e também o peso do desemprego pelo desalento nos EUA é mais expressivo do que nos países europeus mais importantes (exceto a Itália).

⁴⁵ A primeira pergunta feita a cada pessoa interrogada pela enquete de desemprego é se ela exerceu alguma atividade durante o período de referência, nem que seja por um curto período. Caso a resposta a essa primeira pergunta seja afirmativa, ela já será incluída como possuidora de uma ocupação.

⁴⁶ Os trabalhadores desalentados representam as pessoas que estão sem emprego e que precisam ter um trabalho, mas não o estão procurando por considerarem que sua procura não será bem sucedida.

TABELA 4.23

Indicadores alternativos de desemprego em países selecionados
1983-1993

Países	Período	Em percentual			EUA=100		
		U5	U6	U7	U5	U6	U7
EUA	1983-1993	6.8	9.2	10.1	100	100	100
FRANÇA	1983-1993	10.0	12.3	12,7 (*)	147	134	126
ALEMANHA	1985-1993	6.2	6.6	n.d.	91	72	n.d.
ITÁLIA	1986-1993	8.0	10.2	15.9	118	111	157
REINO UNIDO	1983-1993	9.9	11.7	12.3	146	127	122

Fonte: Sorrentino (1995). Elaboração própria.

(*) somente entre 1989-1993.

A tabela 4.24 ressalta de maneira mais clara a diferença entre americanos e europeus. Tomando-se como referência a taxa oficial (U5), a ampliação do contingente de desempregados segundo os critérios definidos respectivamente por U6 e U7 é mais expressiva nos EUA do que na França, na Alemanha e no Reino Unido. Dessa maneira, pode-se desde já concluir que o hábito de se comparar 'o desemprego' entre diferentes países tomando-se como referência a taxa oficial (U5) tende a superestimar a real diferença existente entre os EUA e os países europeus mais importantes.

TABELA 4.24

Indicadores alternativos de desemprego em relação à taxa convencional (U5)
1983-1993

Países	Período	Em percentual			U5=100		
		U5	U6	U7	U5	U6	U7
EUA	1983-1993	6.8	9.2	10.1	100	135	149
FRANÇA	1983-1993	10.0	12.3	12,7 (*)	100	123	127
ALEMANHA	1985-1993	6.2	6.6	n.d.	100	106	n.d.
ITÁLIA	1986-1993	8.0	10.2	15.9	100	128	199
REINO UNIDO	1983-1993	9.9	11.7	12.3	100	118	124

Fonte: Sorrentino (1995). Elaboração própria.

(*) somente entre 1989-1993.

A tabela 4.25 revela a dimensão e o perfil da subutilização do trabalho nas principais economias capitalistas do Ocidente no período 1983-1993. Nessa tabela, são reagrupadas as informações reunidas acima para o cálculo das taxas de desemprego U6 e U7. O cálculo da subutilização presente na tabela é feito a partir da soma dos trabalhadores desempregados com todos aqueles que têm jornada parcial e também com todos os trabalhadores desalentados. Deve-se ressaltar que, no caso desse somatório, não é incluída

apenas a metade das pessoas trabalhando em tempo-parcial e a metade daquelas que procuram emprego em jornada parcial. Ou seja, trata-se de incluir, nesse indicador, todas as pessoas cujo trabalho tem sido subutilizado, qualquer que seja o grau de subutilização do mesmo (se total ou parcial).

Ao focar a subutilização do trabalho nos países em questão da forma acima explicada, os dados mostram que a diferença entre os EUA, de um lado, e os demais países, de outro, é consideravelmente menor quando esse indicador é levado em conta do que quando a comparação se resume à taxa oficial de desemprego ou mesmo às taxas mais amplas (U6 e U7)⁴⁷. Trata-se de um indicador diferente dos indicadores de desemprego acima relatados, mas que permite reforçar aspectos ressaltados pela avaliação sucessiva dos critérios gradativamente mais amplos à medida que são levadas em conta as taxas U6 e U7. Em suma, nessa tabela o que se pretende é avaliar como está sendo utilizado o tempo de trabalho de que dispõem as pessoas que se apresentam aos diferentes mercados de trabalho nacionais.

TABELA 4.25
Elementos de subutilização do trabalho
1983-1993

Países	Período	Distribuição percentual			Percentual da força de trabalho civil			Total da subutilização do trabalho	
		Desempregados	Tempo-parcial	Trabalhadores	Desempregados	Tempo-parcial	Trabalhadores	em %	EUA=100
		p/ motivos econ.		desalentados	p/ motivos econ.		Desalentados		
EUA	1983-1993	54.6	38.0	7.4	6.8	4.7	0.9	12.4	100
FRANÇA	1983-1993	70.2	28.7	1.1	10.1	4.1	0.2	14.3	115
ALEMANHA	1985-1993	85.7	14.3	n.d.	6.2	1.0	n.d.	n.d.	n.d.
ITÁLIA	1986-1993	45.3	18.9	35.8	8.0	3.3	6.3	17.5	141
REINO UNIDO	1983-1993	77.4	17.9	4.7	9.8	2.3	0.6	12.7	102

Fonte: Sorrentino (1995).

Assim, pode-se supor que, nos EUA, a subutilização do trabalho revela-se mais no chamado subemprego do que nos demais países analisados, nos quais a dimensão mais problemática da subutilização concentra-se no que poderíamos chamar de desemprego aberto. Ademais, é bem mais expressiva nos EUA do que na França e no Reino Unido a parcela de pessoas em idade ativa que opta por se excluir (temporariamente ou não) do mercado de trabalho por entender que não existam postos de trabalho disponíveis para as atividades que sabe executar ou por avaliar que sua qualificação não apresenta os requisitos

necessários para obter uma ocupação no mercado de trabalho naquele momento. De qualquer maneira, essa “opção” revela uma precariedade de um certo segmento do mercado de trabalho, que é subestimada, especialmente no caso americano, quando é levada em conta apenas a taxa “oficial” de desemprego (U5).

Existe ainda um fator muito importante de exclusão do mercado de trabalho que deveria ser aqui considerado e que não é contabilizado como desemprego, mas que também revela uma subutilização de trabalho. Trata-se do contingente de presidiários, que pretendemos incluir na elaboração de um índice que batizaremos de “índice especial de subutilização do trabalho (IEST)”, que, calculado para os países em questão neste item, mostra que diminui ainda mais a diferença (tabela 4.27) existente entre os EUA e os países europeus, uma vez que a população encarcerada nos EUA, tanto em relação ao conjunto da população, quanto em termos absolutos, é bem mais elevada do que nos demais países considerados (tabela 4.26).

Segundo dados do Bureau of Justice Statistics Bulletin (EUA), havia, até meados de 1997, um total de 1.725.842 pessoas encarceradas nos EUA. Dados mais recentes, publicados no Relatório de Desenvolvimento Humano da ONU de 1998, estimam que, em 1998, havia cerca de 597 presidiários nos EUA para cada 100.000 habitantes, podendo-se supor que o total da população carcerária deva estar próximo dos 2 milhões de pessoas neste final de século⁴⁸.

Os dados da tabela 4.26, além de demonstrarem que o contingente absoluto e a proporção de presidiários (em relação à população) é muito maior nos EUA, também revelam que, ao longo da década de 90, a expansão do peso do conjunto de presidiários em relação à população total vem se expandindo de forma bem mais acelerada nos EUA do que na Europa (exceto no caso francês de meados da década). Dessa forma, é possível supor que, atualmente (no ano 2000), a diferença entre EUA e cada um dos países europeus deve estar ainda maior do que a diferença apontada para o ano de 1994.

⁴⁷ Comparar a última coluna da tabelas 4.23 com a última coluna da tabela 4.25 (ambas com EUA base 100).

⁴⁸ Dados recentes do Departamento de Justiça americano revelam que, nos anos mais recentes (desde 1994 até o final da década), tem crescido em média 15% ao ano o contingente de encarcerados nos Estados Unidos.

TABELA 4.26

Número absoluto e proporção de prisioneiros em relação ao conjunto da população
EUA e os quatro principais países europeus
1994-1998

Países				População (**)	Total de presos
	Prisioneiros para cada 100.000 habitantes			(em milhares)	(*)
	1998	1994	variação % (1998/1994)	1994	1994
EUA	597	426	40.1	260682	1110505
Alemanha	81	77	5.2	81422	62695
França	86	40	115.0	57900	23160
Itália	89	60	48.3	57204	34322
Reino Unido	92	77	19.5	58395	44964

Fonte: Relatório de Desenvolvimento Humano - ONU - 1998 e 1994.

(Human Development Report 1998).

(**) OCDE - Quarterly Labour Force Statistics.

A tabela 4.27 mostra os resultados do cálculo do IEST para os países selecionados. Este Índice leva em conta não apenas a subutilização do trabalho tal qual calculada por Sorrentino (1995), mas também os contingentes de presos segundo cálculos apresentados na tabela 4.26 ⁴⁹. O IEST “expande”, portanto, o índice de subutilização que havia sido calculado por Sorrentino (1995) e mostra que, assim como já havia ocorrido quando transitamos da taxa de desemprego U5 para a taxa U7, a diferença entre os EUA e os demais países continua a encolher quando se transita do índice de subutilização do trabalho calculado por Sorrentino (1995) para o índice aqui elaborado (IEST) – que inclui o contingente de presidiários de cada um dos países. A tabela 4.27 mostra que, enquanto na França, Itália e Reino Unido a subutilização do trabalho, segundo Sorrentino, era respectivamente 31%, 56% e 13% maior do que nos EUA, no caso do índice especial de subutilização do trabalho (IEST) essas diferenças diminuem respectivamente para 25%, 48% e 7%.

Em suma, os cálculos e índices elaborados e apresentados neste item demonstram, em primeiro lugar, que a exclusão social nos EUA se manifesta de forma diferente do que na Europa - mais especificamente, manifesta-se na forma de subutilização da mão-de-obra

⁴⁹ Para calcular o IEST, somamos o total de presidiários de cada país ao numerador e ao denominador do índice de subutilização do trabalho calculado por Sorrentino (1995). O total de presidiários utilizado no cálculo feito na tabela 4.27 refere-se ao ano de 1994. Infelizmente, não conseguimos reunir informações a respeito do contingente de presidiários no ano de 1993, o que tornaria o cálculo mais correto, pois estamos levando em conta, para as estatísticas de subutilização do trabalho, o ano de 1993 - o último ano a que se referem as estatísticas elaboradas por Sorrentino (1995).

ocupada (na verdade, uma espécie de subemprego). Uma parte dessa mão-de-obra exerce, na realidade, atividades que mais se caracterizariam como um desemprego “disfarçado”, cuja magnitude não pode ser apreendida quando se comparam apenas as respectivas taxas oficiais de desemprego dos principais países europeus com a taxa de desemprego oficial americana. Ademais, parece que existe ainda um outro fator que “colabora” para que a taxa de desemprego oficial americana seja inferior à dos países europeus em questão: a atuação da justiça e da polícia americanas criam condições para que exista nesse país um verdadeiro “exército prisional de reserva”, que, excluído da PEA, evita que a taxa de desemprego americana seja mais alta⁵⁰. Dada a notável diferença entre a proporção de presidiários na população americana em relação ao que ocorre nos países europeus, a existência de um contingente expressivamente maior de presidiários nos EUA, em comparação com os países europeus, reduz, de maneira não desprezível, a diferença entre americanos e europeus que já havia sido verificada quando da comparação estabelecida entre as respectivas taxas oficiais de desemprego e as respectivas taxas de desemprego mais amplas - U7 (comparar a última coluna da tabela 4.23 com a última da tabela 4.27). Quando se compara o IEST com o índice de subutilização do trabalho elaborado por Sorrentino (1995) também se pode perceber que a inclusão dos presidiários na estatística por nós elaborada diminui ainda mais a diferença apontada por Sorrentino entre os EUA e os principais países europeus.

Dessa forma, pode-se concluir esse item reforçando a idéia de que a comparação entre a taxa de desemprego padronizada dos EUA com as respectivas taxas de desemprego padronizadas dos principais países europeus superestima a real diferença entre as diversas formas de manifestação do problema do desemprego americano e do europeu. A subutilização da mão-de-obra americana apresenta peso importante de ocupações precárias e/ou de jornada reduzida contra o desejo dos trabalhadores. No caso europeu, de modo geral, a subutilização da mão-de-obra manifesta-se mais na forma do desemprego aberto. Quando são comparadas as taxas de desemprego mais amplas dos diferentes países, ocorre

⁵⁰ Freeman (1996) ressalta que, em 1993, uma quantidade equivalente a 1,9 % da força de trabalho americana estava encarcerada e mais o equivalente a cerca de 4,7% da força de trabalho americana estava sob julgamento do sistema de justiça americano. O autor salienta que, na Europa, os valores proporcionais para pessoas encarceradas equivalia a cerca de um décimo do que ocorria nos EUA – onde a taxa média de crescimento da população encarcerada foi de 9% ao ano nos anos 80, ainda segundo Freeman (1996). Os dados mostram que a magnitude da população encarcerada, nos EUA, pode ser comparada à dos trabalhadores desempregados de longo prazo (mais de um ano sem trabalho) na Europa – o que revela que a subutilização do trabalho tem magnitude semelhante em ambos os casos.

uma diminuição, em relação ao que ocorria no caso da taxa “oficial” de desemprego, da diferença existente entre EUA e países europeus.

Além disso, deve-se advertir que nos EUA existe uma maneira bastante peculiar através da qual o Estado exerce o controle social sobre a população excluída, qual seja, recorrendo a uma ativa política de encarceramento para a qual as características histórico-culturais de atuação da polícia e da justiça têm papel primordial e bastante diferente do que ocorre nos países europeus. Dadas as expressivas diferenças numéricas dos respectivos contingentes americano e europeus de presidiários, ao se elaborar um novo índice de subutilização do trabalho levando em conta esses dados, pôde-se constatar que diminuiu ainda mais a diferença existente entre a subutilização do trabalho nos EUA e nos principais países europeus.

TABELA 4.27

Índice Especial de subutilização do trabalho (*)

Subutilização do trabalho incluindo presidiários

Ano de 1993

Países	Subutilização do trabalho por Sorrentino(1995) Em % PEAcivil	(**) PEA civil 1993 Em milhares	Total de pesso- as cujo trabalho está subutiliza- do	Total de prisio- neiros (***)	IENT (Pres.+Subutil.) dividido por (Pres. + PEAciv.)	Diferença entre IEST e percentual de subutil.	Comparação com os EUA	
							Subutilização Sorrentino	IENT
EUA	12.7	129452	16440404	1110505	13.4	0.7	100	100
Alemanha	n.d.	38627	n.d.	62695	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
França	16.7	25109	4193203	23160	16.8	0.1	131	125
Itália	19.8	23078	4569444	34322	19.9	0.1	156	148
Reino Unido	14.3	29808	4262544	44964	14.4	0.1	113	107

Fonte: ONU Human Development Report (1994); e Sorrentino (1995). Elaboração própria.

(*) O Índice Especial de Subutilização do Trabalho (IENT) foi calculado da seguinte forma: (a) em primeiro lugar, foi tomado o índice de subutilização do trabalho calculado por Sorrentino (1995), que se refere ao percentual de trabalhadores subutilizados em relação à PEA civil; (b) a seguir, soma-se ao numerador e ao denominador desse índice o total de presidiários; (c) a divisão entre o novo numerador e o novo denominador resulta no IENT. Os dados de subutilização do trabalho são de 1993, pois é o último ano a que se referem as contas do Sorrentino (1995).

(**) dados do OCDE Economic Outlook (1999).

(***) dados do total de prisioneiros referem-se ao ano de 1994, segundo tabela anterior com informações do Human Development Report (1998).

CONCLUSÕES

Na primeira parte desta tese, procuramos ressaltar quais foram os efeitos das transformações ocorridas na ordem monetário-financeira internacional, na segunda metade do século XX, sobre a construção social que havia sido definida no pós-guerra.

Durante os Anos Dourados, fatores políticos e econômicos bastante peculiares criaram as condições concretas para que a economia capitalista pudesse adentrar um período de exceção na história do capitalismo, posto que, além de um notável crescimento econômico em todos os principais países capitalistas, ocorreu também significativa melhoria dos perfis de distribuição de renda, ampliação do emprego e reduzidas taxas de desemprego. A construção sócio-política definida no período só se sustentou porque a ordem econômica internacional estava fundada em instituições que garantiam condições adequadas para que os Estados Nacionais realizassem políticas macroeconômicas voltadas ao pleno emprego. Nesse contexto, os movimentos sociais e a atuação dos sindicatos de trabalhadores encontraram um ambiente propício para suas reivindicações de participação dos frutos do desenvolvimento econômico, permitindo que os salários absorvessem parcelas elevadas dos ganhos de produtividade da atividade econômica. A redução da jornada de trabalho e a ampliação do emprego público tiveram a dupla função de impulsionar a criação de empregos e de melhorar o bem-estar das populações dos principais países capitalistas. Durante os Anos Dourados, a contratação de trabalho assalariado em tempo-integral e com direitos garantidos pelo ordenamento jurídico definido pela consolidação do Welfare State (com pagamento de férias remuneradas, proteção às demissões e direitos assegurados de acesso aos sistemas de saúde, garantias de usufruto das conquistas sindicais etc.) teve peso crescente no conjunto da ocupação. O trabalho assalariado tornou-se, em suma, a norma das contratações e seu peso crescente foi o principal fator de sustentação e de financiamento do Estado de Bem-Estar Social.

No plano político internacional, era clara a hegemonia exercida pelos Estados Unidos, que emergira como o maior vencedor da Segunda Guerra Mundial. A conjugação de interesses entre os americanos e os europeus ocidentais, em contexto de Guerra Fria, permitira que a liderança americana fosse exercida de maneira consensual. Os europeus, em troca do apoio militar, aceitavam de bom grado a liderança americana. Os EUA, por sua vez, aceitavam fazer concessões de cunho econômico aos seus aliados, com o objetivo de

promover a reconstrução dos países devastados pela guerra, em um primeiro momento, e de colocá-los na rota do crescimento econômico sustentado, em um segundo momento, tornando-os inofensivos ao “espectro” do comunismo.

A consolidação de mecanismos de controle de movimentação de capitais tivera papel fundamental para a recuperação da capacidade dos Estados Nacionais, especialmente os europeus, de realizarem políticas macroeconômicas em favor do pleno emprego. No seio da sociedade americana, porém, eram latentes os interesses em reverter a arquitetura financeira internacional definida no pós-guerra. A aceitação, pela elite americana, da ordem definida em Bretton Woods só foi possível por causa da peculiaridade do momento histórico vivido. Aos poucos, a própria internacionalização dos fluxos de capitais e a ampliação dos fluxos comerciais, tornando as grandes empresas e bancos cada vez mais dependentes do mercado internacional, foi tornando mais explícitas as contradições da ordem internacional que havia sido definida após o encerramento da Segunda Guerra Mundial.

O Estado Nacional americano, representando os interesses materializados na elite financeira e empresarial dos EUA, encarregou-se de criar os mecanismos que foram progressivamente removendo os fundamentos que sustentaram a ordem definida em Bretton Woods. Aliados ao Estado britânico, as autoridades americanas foram progressivamente se afastando dos compromissos internacionais que haviam sido compelidas a aceitar no pós-guerra e passaram a moldar a ordem financeira internacional de acordo com seus interesses estratégicos, quer sejam econômicos ou militares. A progressão das medidas, tomadas ainda na década de 1970, pelas autoridades americanas, levou à constituição de uma ordem internacional crescentemente afastada de seu compromisso anterior com a estabilidade financeira e com a retomada do crescimento econômico nos principais países capitalistas.

Ao se desvincilharem do ouro em 1971, ao não se comprometerem com a definição de paridades cambiais entre as principais moedas (a partir de 1973) e finalmente ao recuperarem à força o papel do dólar como moeda-referência do sistema, em 1979, os americanos promoveram uma profunda mudança na ordem internacional, da qual passariam a ser os únicos verdadeiramente beneficiados.

O lançamento do programa militar denominado de “Guerra nas Estrelas” e a adoção da “política do dólar forte” colocou, ao mesmo tempo, sob ameaça seu maior rival no plano

internacional (URSS) e sob forte pressão econômica seus aliados da Guerra Fria. A partir dos anos 80, os EUA tornaram-se devedores líquidos no cenário internacional, passando a usufruir como nunca de seu poder monetário e convivendo, praticamente sem constrangimentos macroeconômicos internos, com elevados e crescentes déficits em conta corrente de seu balanço de pagamentos. A partir do final dos anos 80, com a derrocada do império soviético, os EUA consolidam sua posição ideológica no mundo e reforçam sua liderança internacional no campo político e no militar.

A ordem econômica internacional que eles vinham remodelando desde a década de 1970 atinge seu momento de maior assimetria durante a década de 1990, quando os EUA tornam-se a única grande potência mundial. Ademais, os americanos passam a desfrutar da instabilidade financeira decorrente dessa própria (des)ordem internacional, tornado-se receptores de crescentes aportes de investimentos externos em sua conta de capitais, que passam a financiar os portentosos déficits de sua conta corrente. A atração de capitais, muitas vezes em busca da “segurança” e liquidez oferecidas pelo robusto (e crescentemente inovador) mercado financeiro americano, impulsiona a valorização de ações e de títulos da Dívida Pública americana, com efeitos importantes sobre a expansão do consumo das famílias e dos investimentos das grandes empresas americanas. A ampliação do déficit em conta corrente do balanço de pagamentos americano só se sustenta porque tem sido crescente o poder de atração de novos investimentos (diretos e de portfólio) em direção aos EUA através de sua conta de capitais. A ampliação do déficit da conta corrente americana, portanto, na verdade representa uma inequívoca manifestação da retomada da hegemonia americana dos últimos 20 anos, sustentada pela assimetria existente no sistema monetário internacional.

Consolidava-se, assim, no âmbito econômico, uma significativa vantagem dos americanos sobre os demais países capitalistas (para não falar do bloco econômico derivado da desintegração da antiga URSS). A assimetria internacional pode ser retratada, entre outras formas¹, pela expressiva diferença entre as taxas de crescimento do PIB americano e as dos países europeus nesses últimos vinte anos.

A mudança do cenário macroeconômico internacional, a partir dos anos 80, promoveu uma situação até então inédita entre os países capitalistas desenvolvidos: as taxas

de desemprego na Europa tornaram-se mais elevadas do que a americana e assim permaneceriam até o final do século XX.

O aumento do desemprego ocorrido na maior parte dos países da Europa Ocidental a partir de meados dos anos 70 colocou em debate o “modelo social europeu”. O pensamento econômico que se tornou dominante a partir dos anos 80 (liberalismo) atribuía a ampliação do desemprego nesses países a uma suposta dificuldade dos mercados de trabalho dos mesmos em adaptar-se de forma mais flexível às mudanças macroeconômicas deflagradas após a derrocada do modelo de Bretton Woods. O exemplo americano, com desemprego decrescente e mercado de trabalho flexível, servia como reforço ao argumento pró-flexibilização dos mercados de trabalho defendido pelos liberais.

Nesta tese, reunimos evidências de que, desde a década de 1980, os mercados de trabalho dos principais países europeus foram flexibilizados de forma significativa e de que esse processo de flexibilização (constatado também quando se toma a Zona do Euro em seu conjunto) não foi acompanhado de redução do desemprego nesses países (quer seja nos principais países, tomados isoladamente, ou na Zona do Euro tomada em conjunto). Os indicadores de flexibilização elaborados e reunidos nesta tese mostram que o apregoado efeito positivo que a flexibilização dos mercados de trabalho europeus (tornando-os mais parecidos com o modelo americano) teria sobre a evolução do desemprego pode ser negado.

Ademais, vale lembrar que o mercado de trabalho americano sempre foi mais flexível do que o europeu, mas a taxa de desemprego deste último torna-se superior apenas a partir da década de 1980. O argumento liberal de defesa da flexibilização representa na verdade uma aberração com relação aos fatos relacionados à realidade econômica dessa segunda metade do século (pelo menos). Desde o imediato pós-guerra até meados da década de 1970, os mercados de trabalho nacionais europeus foram regulamentados por uma ampla gama de instrumentos legais e institucionais que conferiram às relações de trabalho uma natureza totalmente diferente da que havia sido estabelecida desde os primórdios do capitalismo. Esses mecanismos de proteção social e de promoção de estabilidade do emprego conviveram com altas taxas de crescimento econômico, e representaram um símbolo desse momento histórico que foi denominado por Polanyi como

¹ O que mais nos interessou, nesta tese, foi retratar a assimetria do ponto de vista econômico, mas ela se

“a grande transformação do capitalismo”. Se esses mecanismos de regulamentação dos mercados de trabalho nacionais pudessem ser tão diretamente associados a uma suposta “rigidez” que inviabilizaria a criação de empregos e o crescimento econômico, restaria aos defensores da flexibilização dos mercados de trabalho explicar como foi possível a performance macroeconômica dos Anos Dourados nos principais países capitalistas sob o arcabouço institucional então vigente.

O exemplo histórico dos Anos Dourados e a evolução comparada entre os indicadores de flexibilização e as respectivas taxas de desemprego européia e americana mostram que a explicação para a trajetória diversa do desemprego em cada um dos principais blocos econômicos do mundo capitalista, a partir dos anos 80, deve ser buscada por uma análise conjugada entre o contexto macroeconômico e histórico em que se processou a flexibilização dos mercados de trabalho europeus e também pela maneira como as diferentes economias nacionais foram atingidas pelas mudanças ocorridas na ordem financeira internacional nas últimas décadas.

Uma análise comparativa descuidada da institucionalidade dos mercados de trabalho americano e europeu poderia levar à conclusão errônea de que um mercados de trabalho mais flexível relacionar-se-ia a uma taxa de desemprego menor. O mercado de trabalho americano é mesmo mais flexível do que o do conjunto europeu (tomando o agregado que reúne os países da unificação monetária, cuja dimensão econômica é semelhante à dos EUA) ou do que os respectivos mercados de trabalho nacionais dos principais países europeus tomados isoladamente. E a taxa de desemprego nos EUA é menor do que a da Comunidade Européia ou do que a dos principais países europeus. Poderíamos partir para uma argumentação mostrando que há países europeus com taxas de desemprego menores do que os EUA e com mercado de trabalho mais “rígido” (menos “flexível”). Preferimos, porém, não restringir nossa análise a esse campo estreito de discussão. Entendemos que além do contra-exemplo histórico denotado pelos Anos Dourados, essa suposta relação de causa-efeito entre flexibilidade do mercado de trabalho-baixo desemprego deve ser investigada incorporando à análise um fator da maior importância, que torna, este sim, o caso americano como algo peculiar e que não pode ser desconsiderado. Trata-se da posição protagônica ostentada pelos EUA no cenário internacional, do qual desfruta, como vimos

nos dois primeiros capítulos, de uma notável vantagem de cunho monetário-financeira que, conforme mostramos no quarto capítulo, tem efeitos consideráveis no dinamismo econômico interno e na geração de empregos, especialmente no setor privado.

Tendo em vista o exposto nestas considerações finais e levando em conta o ordenamento dos capítulos preparados, devemos esclarecer que o objetivo desta tese foi mostrar que não é correto buscar uma explicação para o fato de que o desemprego tenha sido maior nos EUA do que na Europa, neste últimos vinte anos, apenas recorrendo a uma análise do funcionamento dos respectivos mercados de trabalho. É preciso incorporar à análise comparativa elementos atinentes à forma como europeus e americanos têm se inserido na ordem monetário-financeira internacional, ressaltando especialmente o fato de que existe uma forte assimetria entre os países, denotada, no plano econômico, pela acentuada hegemonia monetária americana. Os dados reunidos no capítulo 3 permitiram mostrar que os mercados de trabalho dos países europeus foram objeto de intenso processo de flexibilização ao longo dos últimos vinte anos, segundo os preceitos defendidos pelo pensamento liberal que se tornou hegemônico no período. O diagnóstico liberal a respeito das causas do desemprego europeu defendia que a forma de funcionamento desses mercados de trabalho deveriam se aproximar da do mercado de trabalho americano; ou seja, os mercados de trabalho europeus deveriam ser flexibilizados e de fato o foram, mas os resultados apregoados pelos defensores da flexibilização das relações de trabalho não foram atingidos: o desemprego continuou alto na Europa e tem estado acima do americano há 20 anos. O objetivo desta tese foi demonstrar que não se deve buscar nas regras de funcionamento do mercado de trabalho europeu a explicação para seu maior desemprego (em relação ao desemprego americano). A proposta de tornar o mercado de trabalho europeu semelhante ao americano para que a taxa de desemprego pudesse ser finalmente reduzida não encontra respaldo na realidade dos fatos.

Na verdade, o pensamento liberal, ao tomar o mercado de trabalho americano como modelo, não leva em conta que o caso americano é excepcional não por causa da propalada eficiência de seu mercado de trabalho, mas pelo fato de que a posição desfrutada pelos EUA na hierarquia monetária internacional, na maneira como está organizado o sistema financeiro internacional, é única e não pode ser, por definição, compartilhada por nenhum outro país. Dessa maneira, em todos os demais países do mundo é mais difícil do que nos

EUA “acomodar” (através da expansão econômica) as tensões sociais decorrentes da ampliação das desigualdades geradas pela lógica do capitalismo em sua atual etapa (da desregulamentação financeira). A flexibilização promovida nos mercados de trabalho europeus, em contexto de perda de dinamismo econômico e de ataque às conquistas sociais consubstanciadas no Welfare State, veio acompanhada, na verdade, de uma deterioração das condições de trabalho, de concentração funcional e pessoal da renda e de insegurança social. Houve, na verdade, uma substituição, em termos líquidos, de empregos “bons” (e “velhos”) por empregos “ruins” (e “novos”) na Europa e não uma queda da taxa de desemprego. A flexibilização dos mercados de trabalho foi funcional, sim, para as empresas romperem o pacto social antigo e reorientarem para si a maior parte dos frutos dos ganhos de produtividade da atividade econômica.

Os exercícios de decomposição e as simulações estatísticas preparados no último capítulo demonstraram que o fato de poderem ter desfrutado de taxas de crescimento econômico na média persistentemente superiores às dos europeus durante cerca de 20 anos conferiu aos americanos a oportunidade de reduzirem sua taxa (padronizada) de desemprego enquanto a taxa de desemprego crescia na Europa durante os anos 80 e depois mais um pouco em meados dos anos 90.

Na verdade, pelo que pudemos concluir dos exercícios de decomposição analisados, a propalada “ineficiência” do modelo social europeu não foi a causa do aumento do desemprego no Velho Continente. Pelo contrário. Foi justamente o esgarçamento desse modelo, manifesto na desaceleração do ritmo de redução da jornada de trabalho, no aumento das facilidades para demitir trabalhadores e na redução do ritmo de criação de empregos no setor público, que impulsionou o desemprego. O determinante fundamental dessa deterioração social foi a perda de dinamismo econômico ocorrida na Europa nos últimos 20 anos, que gerou as condições políticas para que se estabelecessem as mudanças legais e institucionais nas regras de funcionamento das relações entre capital e trabalho.

A progressiva ruptura do “pacto social-democrata” vem historicamente junto da ascensão do discurso pró-flexibilização das relações de trabalho. A flexibilização dos mercados de trabalho surge como proposta “dominante”, apregoada pelos organismos internacionais e pelo “novo” *mainstream* acadêmico. A flexibilização dos mercados de

trabalho faz parte da sanha desregulamentadora que se instala nas economias nacionais a partir da década de 1980.

Era do interesse do capital financeiro americano² (principalmente, mas não somente dele) que a movimentação de capital pudesse encontrar, nos variados países, um rol de regulamentações parecido com o de que desfrutava nos EUA, podendo, assim, ampliar suas possibilidades de movimentação e de valorização em um conjunto cada vez mais amplo de países em condições semelhantes às vigentes nos EUA. Além da desregulamentação dos mercados financeiros, a dos mercados de produtos e de trabalho também refletem a imposição dos interesses americanos (muitas vezes, em concordância com certos segmentos sociais dos países europeus) aos demais países, ou seja, a reprodução do “modelo” econômico americano em todas as regiões do mundo, reforçando as formas de dominação do poder americano sobre os demais Estados Nacionais. A flexibilização dos mercados de trabalho europeus permite que o sistema funcione mais de acordo com os interesses do grande capital financeiro internacionalizado e também da grande empresa transnacionalizada, cujos procedimentos se alteraram significativamente nas três últimas décadas, notadamente com o objetivo de usufruir das novas possibilidades abertas para a diversificação de seus portfólios. A criação de nova capacidade produtiva, nesse contexto, encontra forte desestímulo (ante as possibilidades de valorização financeira do capital), com efeitos deletérios sobre o emprego.

A flexibilização das relações de trabalho também se mostrou bastante funcional para que as empresas pudessem operar com menores custos do trabalho e promovessem uma luta incessante (e momentaneamente vitoriosa) contra os sindicatos dos trabalhadores, cujos resultados se manifestam pela significativa mudança na repartição dos ganhos de produtividade a partir do momento que se consolida a mudança na natureza da concorrência.

Não é mera coincidência que a defesa da flexibilização dos mercados de trabalho encontre seu momento de auge exatamente quando muda a natureza da concorrência

² A liderança internacional construída pelos EUA e a hegemonia financeira por eles desfrutada podem ser resumidas na seguinte passagem de recente artigo escrito por Belluzzo (2000b): “a história política e econômica do planeta, desde meados da década de 1970, registra a intensificação das pressões dos Estados Unidos pela liberalização financeira. Isso significa, como muitos já compreenderam, submeter mais uma vez a “economia global” ao controle despótico do capital financeiro americano e à supremacia do dólar como moeda universal.”

capitalista, em contexto de desaceleração do crescimento econômico mundial, de internacionalização crescente dos mercados e de mudança na composição da riqueza capitalista. Embalados pelos resultados usufruídos pelos EUA sob a ordem internacional que se inaugura a partir do final da década de 1970, os liberais tornam-se intérpretes e defensores dos interesses que se consolidam sob os efeitos do capitalismo “turbinado” pelos efeitos da acumulação financeira. Nesse contexto, a redução de custos, mais do que nunca, torna-se instrumento da concorrência inter-capitalista e os custos do trabalho passam a ser considerados como “prioridade” pela “nova” corrente ideológica hegemônica. A ruptura dos “objetivos sócio-estatais” (segundo palavras de Habermas, 1987) do pós-guerra pode ser mais facilmente obtida após a concentração de poder político e econômico gerada pelo padrão de acumulação capitalista mundial capitaneado pelo império americano a partir dos anos 80.

Essa é a verdadeira razão pela qual a flexibilização dos mercados de trabalho continua ainda sendo defendida pelo *mainstream* econômico, embora as taxas de desemprego não tenham recuado, nos principais países europeus, mesmo após a flexibilização das relações de trabalho ter avançado ao longo de mais de duas décadas.

O que deve ser resgatado de nossa análise é que a conjugação entre crescimento econômico acelerado e organização social pode gerar as condições para a retomada do crescimento do emprego e, portanto, para a redução do desemprego. No caso dos EUA, conforme ressaltamos, a organização social não é particularmente favorável ao emprego e à solidariedade social, mas as altas taxas de crescimento do produto na economia americana (nos últimos vinte anos) e a baixa produtividade das ocupações de seu mercado de trabalho permitiram a criação de um expressivo volume de empregos (particularmente no setor privado), em número suficiente para manter sua taxa de desemprego em níveis reduzidos (no final dos anos 90, a taxa de desemprego padronizada dos EUA atingiu seu mais baixo patamar no século XX). Enquanto tem podido desfrutar de uma posição hegemônica no cenário financeiro internacional, a economia americana tem crescido bem mais do que a européia e este tem sido o principal fator a determinar as trajetórias divergentes de suas respectivas taxas de desemprego. Na Europa, a perda de dinamismo econômico tem representado um problema para a questão do emprego, tanto pela queda do ritmo de crescimento do produto em si, como também pelos efeitos da mesma sobre a organização

social que, durante o pós-guerra, havia tido papel decisivo para a consolidação de economias de pleno emprego na maioria dos países europeus. A desaceleração da redução das jornadas de trabalho e a ruptura do processo de criação de emprego público resultam da reversão da hegemonia ideológica que animara o cenário econômico e político do pós-guerra (quando a divergência entre os interesses de classe era facilmente “acomodada” pelo ambiente marcado por forte dinamismo econômico) e refletem-se na decepcionante taxa de criação de emprego desde o início da década de 1980.

A recente retomada de crescimento econômico na Europa (desde finais de 1997, especialmente por causa da forte desvalorização do Euro contra o dólar, impulsionando as exportações européias em direção à aquecida economia americana) reforçam a importância, que procuramos ressaltar nesta tese, do aumento da produção como instrumento para a geração de empregos.

Nas décadas mais recentes, tem sido muito maior a elasticidade-produto do emprego³ do que o fôra durante os Anos Dourados. Ou seja, cada percentual de crescimento da produção, nas décadas mais recentes, cria mais empregos do que o fazia durante os Anos Dourados. A despeito dessa melhor (do ponto de vista da criação de empregos) relação produção-emprego e do fato de as variáveis demográficas e a taxa de participação terem tido um comportamento mais “favorável” (do ponto de vista da pressão sobre o mercado de trabalho) nas décadas mais recentes do que durante os Anos Dourados, a taxa de desemprego nos principais países da Europa cresceu de forma significativa entre 1973 e 1998. A trajetória ascendente da taxa de desemprego esteve em grande medida relacionada ao comportamento decepcionante da produção de bens e serviços nesses países. A comparação com os EUA fornece mostra eloquente dos efeitos sobre o emprego de uma persistente trajetória positiva da taxa de crescimento do PIB. É em grande medida na diferença de taxas de crescimento da produção que reside a explicação para a trajetória

³ Podemos definir a “elasticidade-produto do emprego” como a medida da sensibilidade da alteração do nível de emprego às variações do produto (em notação matemática, $(dN/N)/(dY/Y)$, sendo N =emprego e Y =produto). Como a produtividade média do trabalho para o conjunto da economia tem demonstrado, em média, nas últimas décadas, trajetória declinante, podemos afirmar que, nas décadas mais recentes, uma mesma taxa de crescimento do produto interno bruto cria maior quantidade de empregos do que costumava criar nos Anos Dourados, por exemplo. Deve-se ressaltar que, embora tenha sido verificada uma expansão da produtividade média do trabalho na segunda metade da década de 1990 (especialmente na economia americana), esse indicador ainda se encontra bastante aquém de seus patamares nos anos 50 e 60.

divergente entre as respectivas taxas de desemprego americana e européia a partir dos anos 80.

O propalado “modelo social” americano na verdade não resiste a uma investigação mais cuidadosa de seus resultados. A taxa de desemprego padronizada superestima a real diferença existente entre a dimensão do desemprego americano e o europeu. Se levarmos em conta alguns elementos de subutilização do trabalho e se considerarmos que o sistema penal americano⁴ funciona como verdadeiro mecanismo de opressivo controle social em um país marcado por uma desigualdade socioeconômica sem rivais entre os países desenvolvidos, concluiremos que o propalado modelo americano tem gerado um grau de exclusão social muito maior do que o europeu - mesmo com a economia americana tendo crescido bem mais do que a européia nestes últimos vinte anos.

A elevada flexibilidade americana representa na verdade uma máquina de geração de desigualdades, que têm se ampliado até mesmo no contexto de prosperidade econômica vivenciado pela economia americana nos anos mais recentes.

A criação de empregos nos EUA foi expressiva, mas teve um comportamento tal que acentuou as pronunciadas desigualdades existentes no mercado de trabalho americano. Foram criados postos de trabalho especialmente nos dois extremos da estrutura ocupacional: nas ocupações de baixa produtividade e de mão-de-obra de baixa qualificação e baixos rendimentos, geralmente nas atividades de comercialização de mercadorias e de serviços pessoais, por um lado; e, por outro lado, em serviços de alta qualificação (normalmente em atividades especializadas e em serviços financeiros). As mudanças na estrutura setorial do emprego contribuíram para a dispersão dos rendimentos verificada no mercado de trabalho americano. A natureza das alterações ocorridas na estrutura do emprego e dos rendimentos nos permitem arriscar duas conclusões a respeito da expansão do emprego nos EUA. De um lado, a expansão do emprego deveu-se à alta contribuição de atividades de sobrevivência, típicas de um mercado de trabalho fortemente desigual e desestruturado, o qual pôde, entretanto, beneficiar-se da explosão do consumo ocorrida nos

⁴ Essa forma de avaliação do desemprego esconde o fato de que um enorme contingente de pessoas encontra-se de fato excluída do mercado de trabalho por causa da “eficiência” do sistema de justiça americano, o qual, na prática, acaba retirando da força de trabalho uma parcela significativa da população (o que não acontece na Europa) que, em princípio, teria dificuldades para encontrar uma ocupação (ou mesmo uma auto-ocupação), promovendo um “alívio” na pressão que, não fosse a atuação da polícia e a justiça, seria feita sobre o mercado de trabalho americano.

últimos anos (especialmente na década de 1990), criando milhões de postos de trabalho de baixos rendimentos; por outro lado, a expansão do emprego também ocorreu em atividades que exigem alta qualificação profissional, as quais parecem estar ligadas aos setores que mais têm crescido nos últimos anos (o setor financeiro e a chamada “nova economia”) - em suma, atividades que são expressão da hegemonia tecnológica e financeira desfrutada pelos americanos no cenário internacional.

Nos países europeus, também ocorreu uma sensível ampliação das desigualdades sociais e de rendimentos, que foram particularmente chocantes em sociedades pouco afeitas à desigualdade.

Para finalizar, queremos frisar que, no nosso ponto de vista, o problema atual do emprego nas sociedades capitalistas passa por uma discussão da arquitetura da ordem financeira internacional⁵, que, há vinte anos, somente tem beneficiado o país que lidera o sistema. O problema do emprego não será resolvido, pelos demais países desenvolvidos, pela tentativa de “imitação” do “modelo” americano de sociedade ou de mercado de trabalho.

A forma como os americanos têm exercido sua liderança revela que tem havido um esforço de impor o modelo social e as relações de produção típicos do capitalismo americano a todos os países, não importando quais as referências e tradições históricas dos mesmos. Não se trata apenas de uma vantagem econômica o que caracteriza a hegemonia americana; trata-se da expansão, para todos os campos de atuação, do “modelo americano”, sempre com o intuito de reforçar os interesses do Imperialismo americano, conforme sublinhou Panitch (2000). Trata-se, enfim, da consolidação da hegemonia ideológica que se formou nos interstícios dos grupos sociais americanos (e depois também de alguns outros países capitalistas) que mais têm se beneficiado da maneira como têm se realizado as transformações na ordem econômica internacional.

⁵ É interessante ressaltar que há, no atual estágio do desenvolvimento capitalista, alguns fatores que até atuam a favor da redução do desemprego nas economias capitalistas, conforme pudemos constatar nesta tese. Em primeiro lugar, a trajetória dos indicadores demográficos, nas últimas décadas, tem apresentado comportamento que favorece a redução do desemprego, pois tem imposto pressão cada vez menor sobre os mercados de trabalho dos países desenvolvidos. Além disso, a elasticidade-produto do emprego, nas décadas mais recentes, tem permitido que o crescimento econômico crie mais postos de trabalho do que em décadas passadas, contrariando o que diz certa literatura que alerta contra os “perigos” das “novas tecnologias da globalização”... O problema – de difícil solução, reconheçamos – é que, sob a atual ordem financeira internacional, estão postas dificuldades muito grandes para uma retomada consistente da atividade produtiva nos países capitalistas.

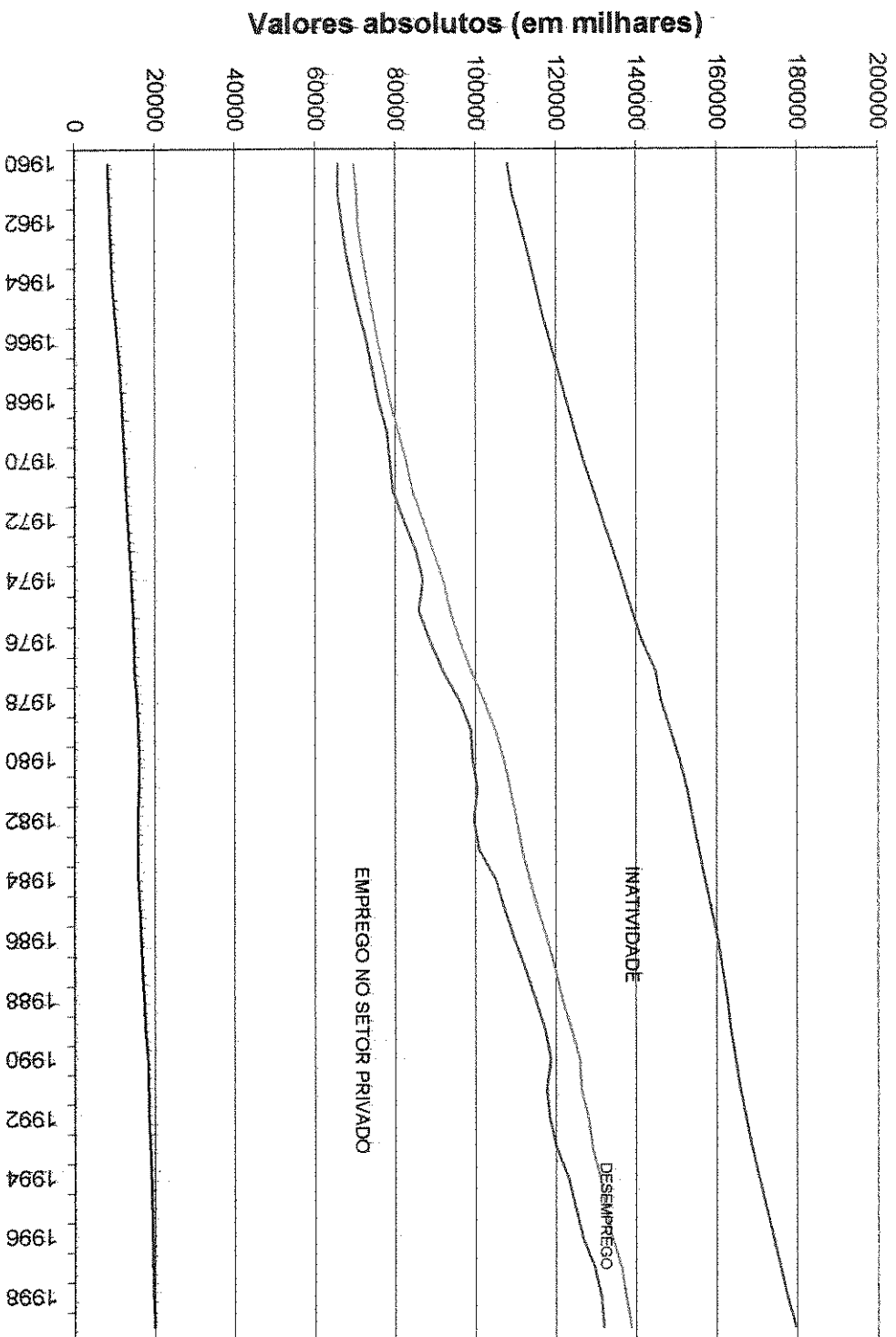
As transformações das “regras do jogo” da ordem mundial encontraram guarida em um ambiente de acelerada mudança da hegemonia ideológica que tinha estado vigente desde o pós-guerra. Tratou-se, na verdade, de uma “revanche” dos segmentos sociais que foram temporariamente derrotados na crise do entre-guerras e no imediato pós-guerra, a saber, os atores sociais ligados aos mercados financeiros, especialmente aqueles com interesses internacionalizados. A ruptura da aliança “social-democrata” do pós-guerra abriu espaço para que os ideais liberais pudessem voltar com toda a força, impondo sobre o ordem econômica internacional transformações que atendiam a seus interesses e também aos interesses materializados nas grandes corporações empresariais em busca de mercados cada vez mais internacionalizados. Tratou-se, na verdade, conforme apontou Cardoso de Mello (1997, p. 23), da “vingança do capitalismo contra a sociedade”.

Para que a economia internacional retome a trajetória de crescimento econômico sustentado é imprescindível que ocorram mudanças significativas na ordem financeira internacional e na correlação de forças existentes entre os Estados Nacionais. Está longe das possibilidades desta tese especular como poderiam se dar mudanças de tamanha envergadura. Mas o que é certo é que as mesmas deveriam resgatar o papel exercido pela Política, deslocando a importância que tem sido dedicada à Economia pelos formuladores de políticas econômicas nacionais - para usarmos termos do prólogo de autoria de Boyer citado nesta tese. Ademais, deveriam ser criadas as condições para que fosse revertido o processo de “re-mercadorização” da mão-de-obra que tem ocorrido desde que os ideais keynesianos foram suprimidos da atuação dos Estados Nacionais.

APÊNDICE I

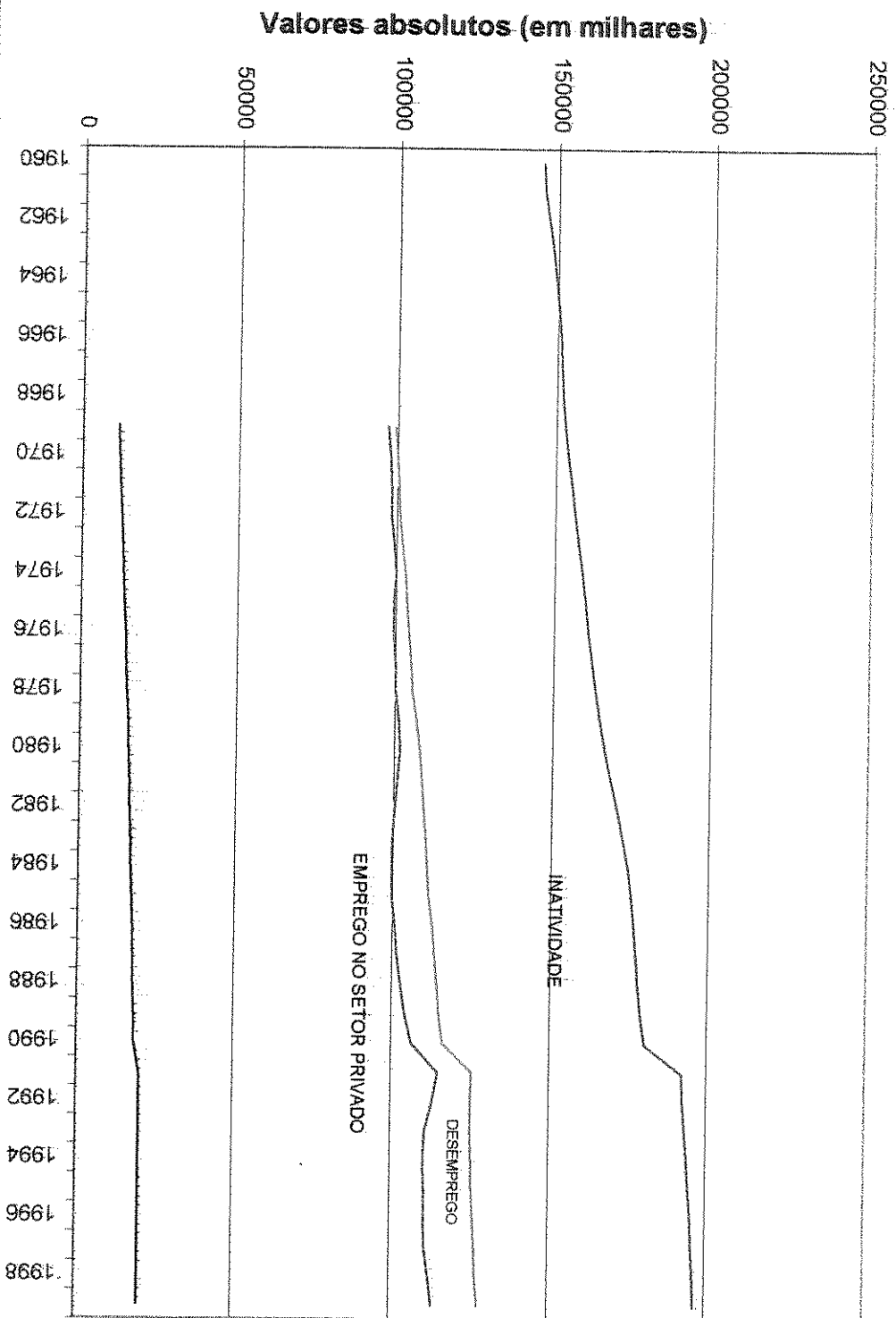
Curvas de indicadores demográficos e de emprego

PIA, PEA, emprego total e emprego público ESTADOS UNIDOS



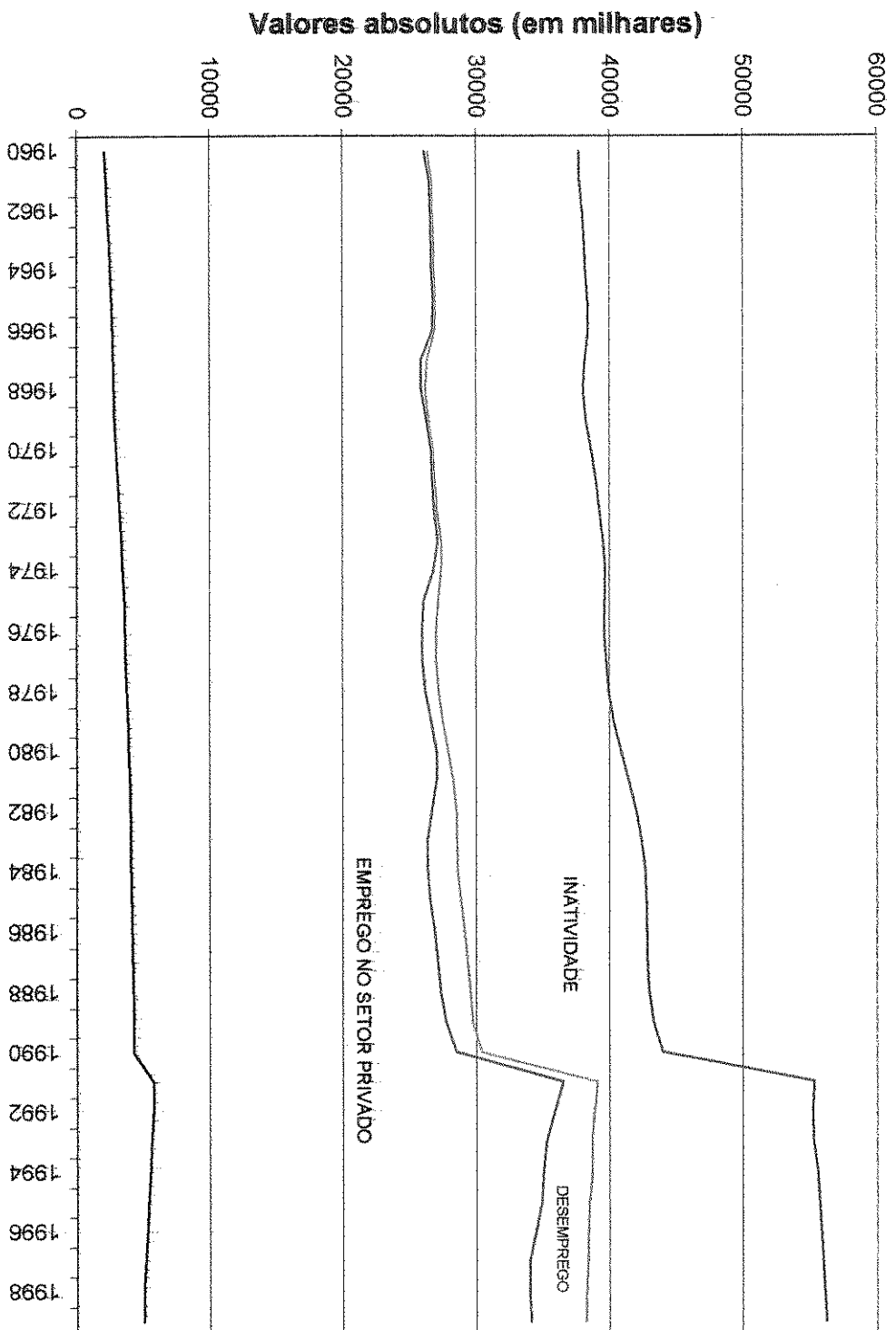
PIA
PEA
EMPREGO TOTAL
EMPREGO PÚBLICO

PIA, PEA, emprego total e emprego público EUROPA DOS 11



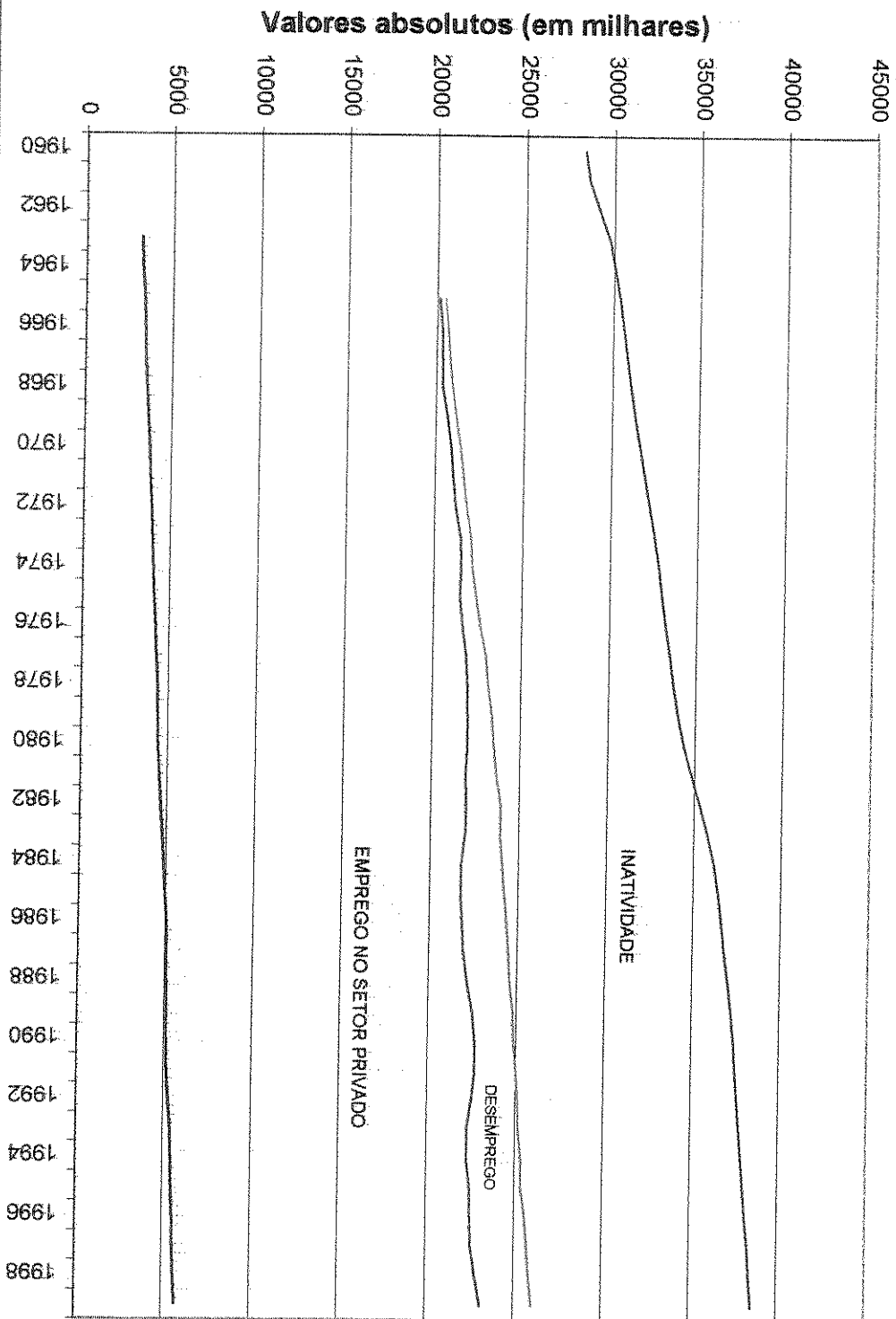
PIA
PEA
EMPREGO TOTAL
EMPREGO PÚBLICO

PIA, PEA, emprego total e emprego público ALEMANHA



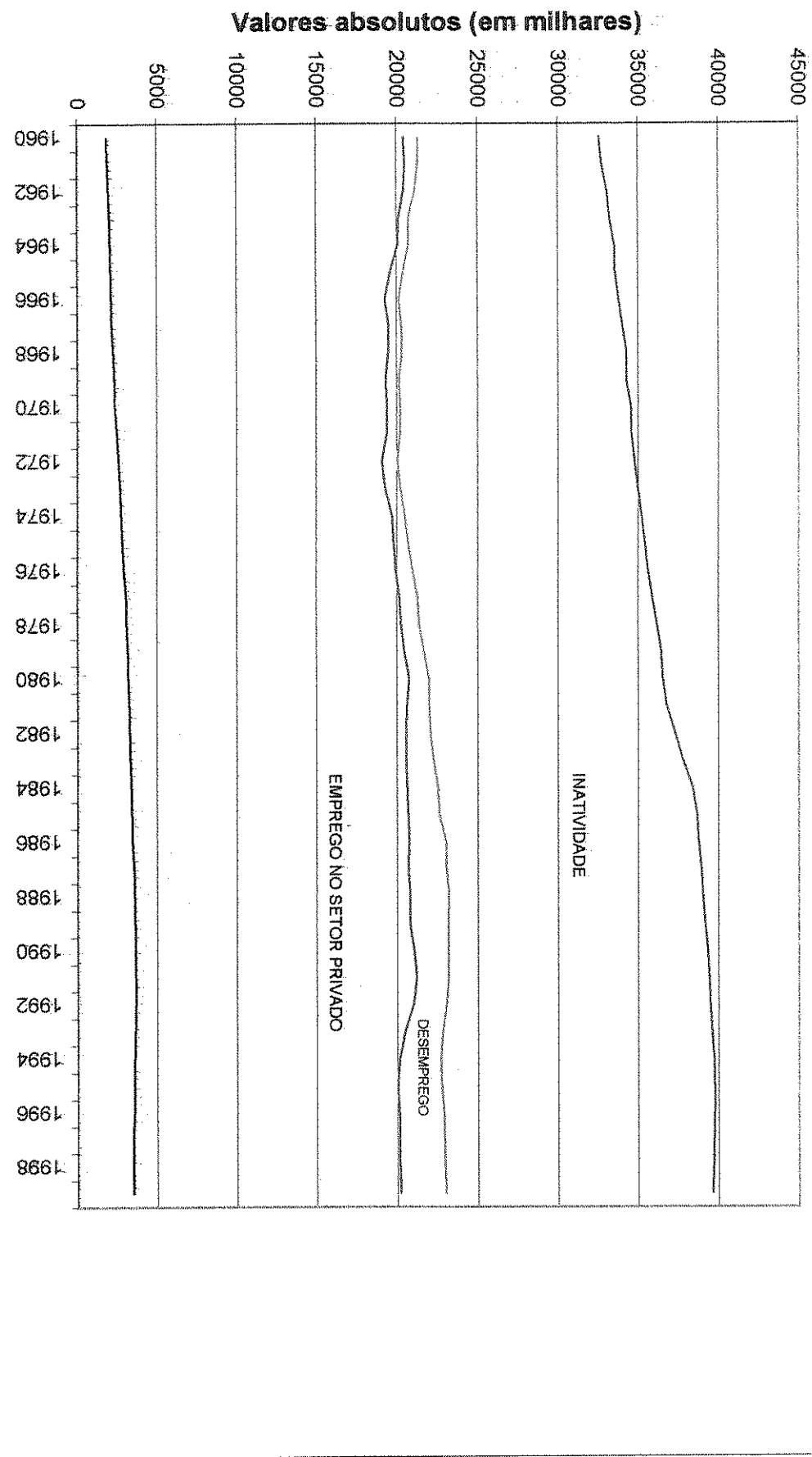
PIA
PEA
EMPREGO TOTAL
EMPREGO PÚBLICO

PIA, PEA, emprego total e emprego público FRANÇA

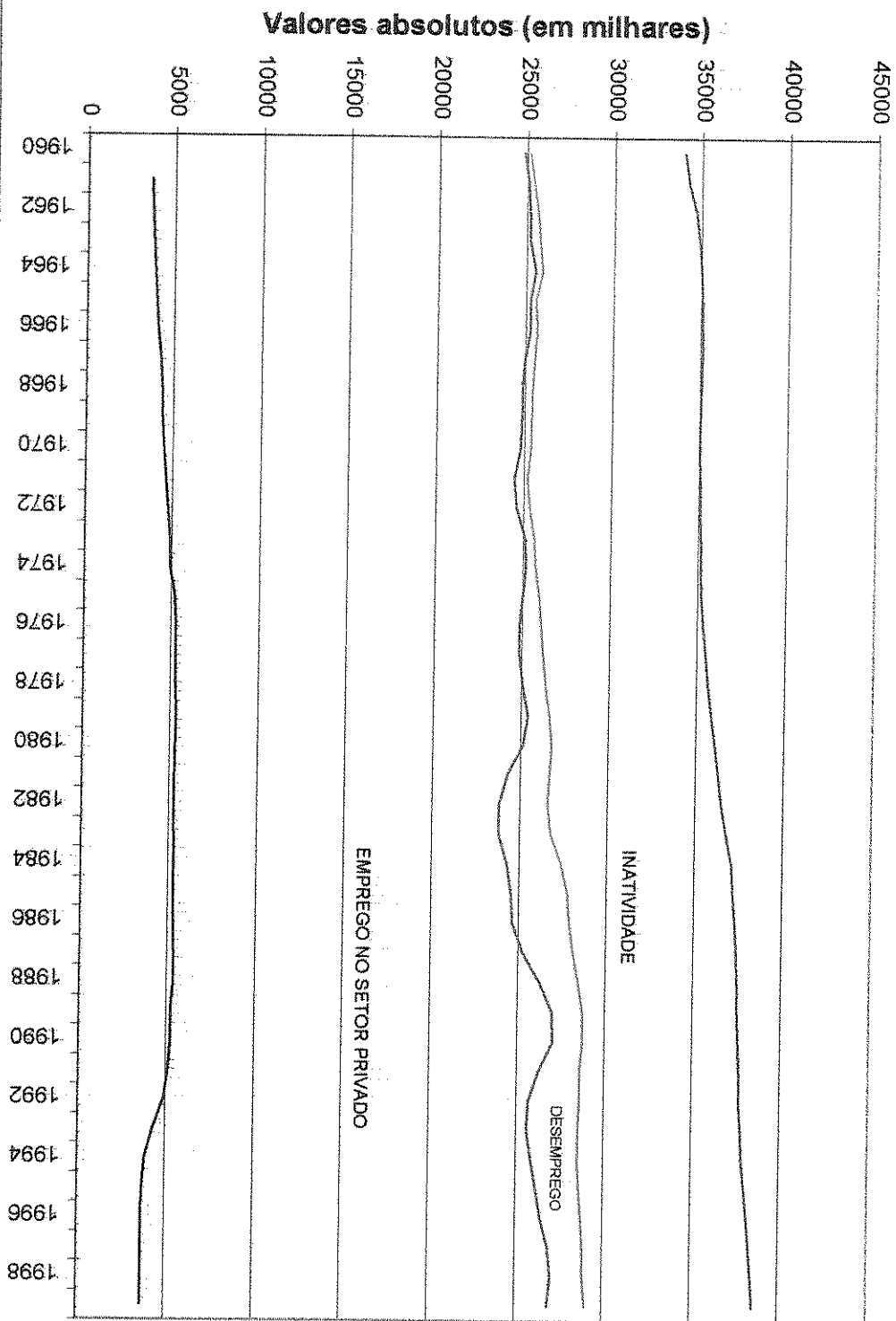


PIA
PEA
EMPREGO TOTAL
EMPREGO PÚBLICO

PIA, PEA, emprego total e emprego público ITÁLIA



PIA, PEA, emprego total e emprego público REINO UNIDO

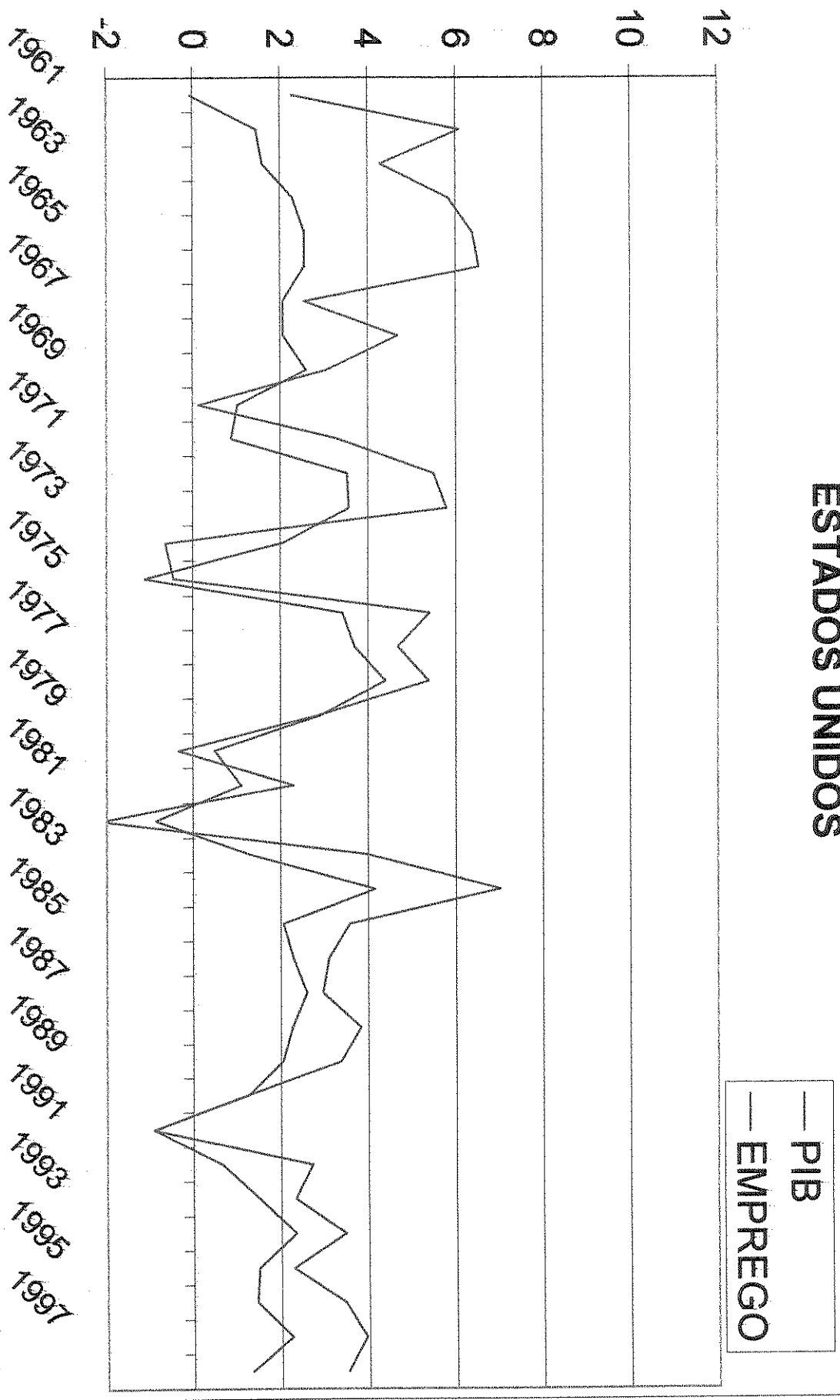


PIA
PEA
EMPREGO TOTAL
EMPREGO PÚBLICO

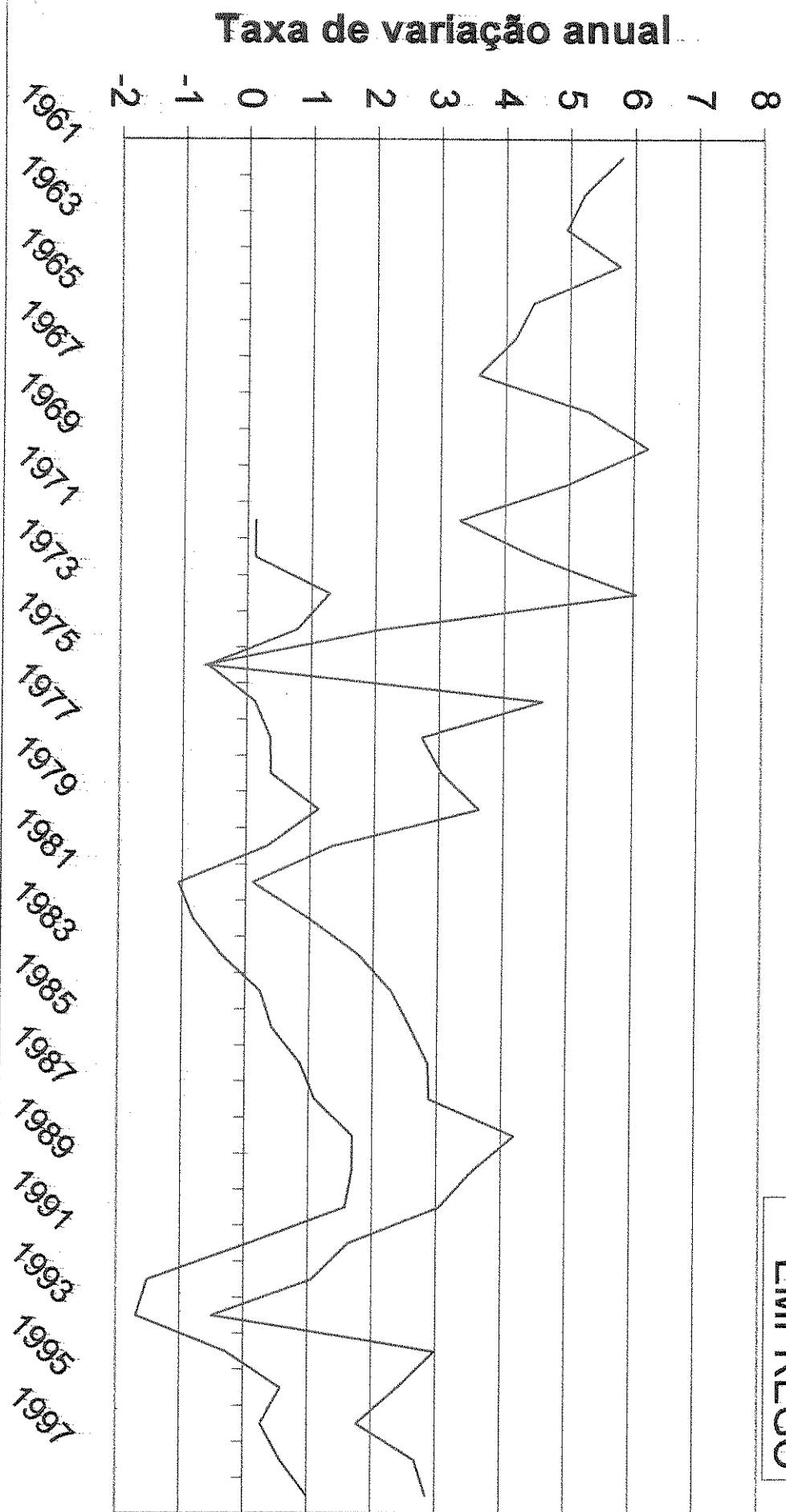
APÊNDICE II

Curvas de evolução da produtividade do trabalho

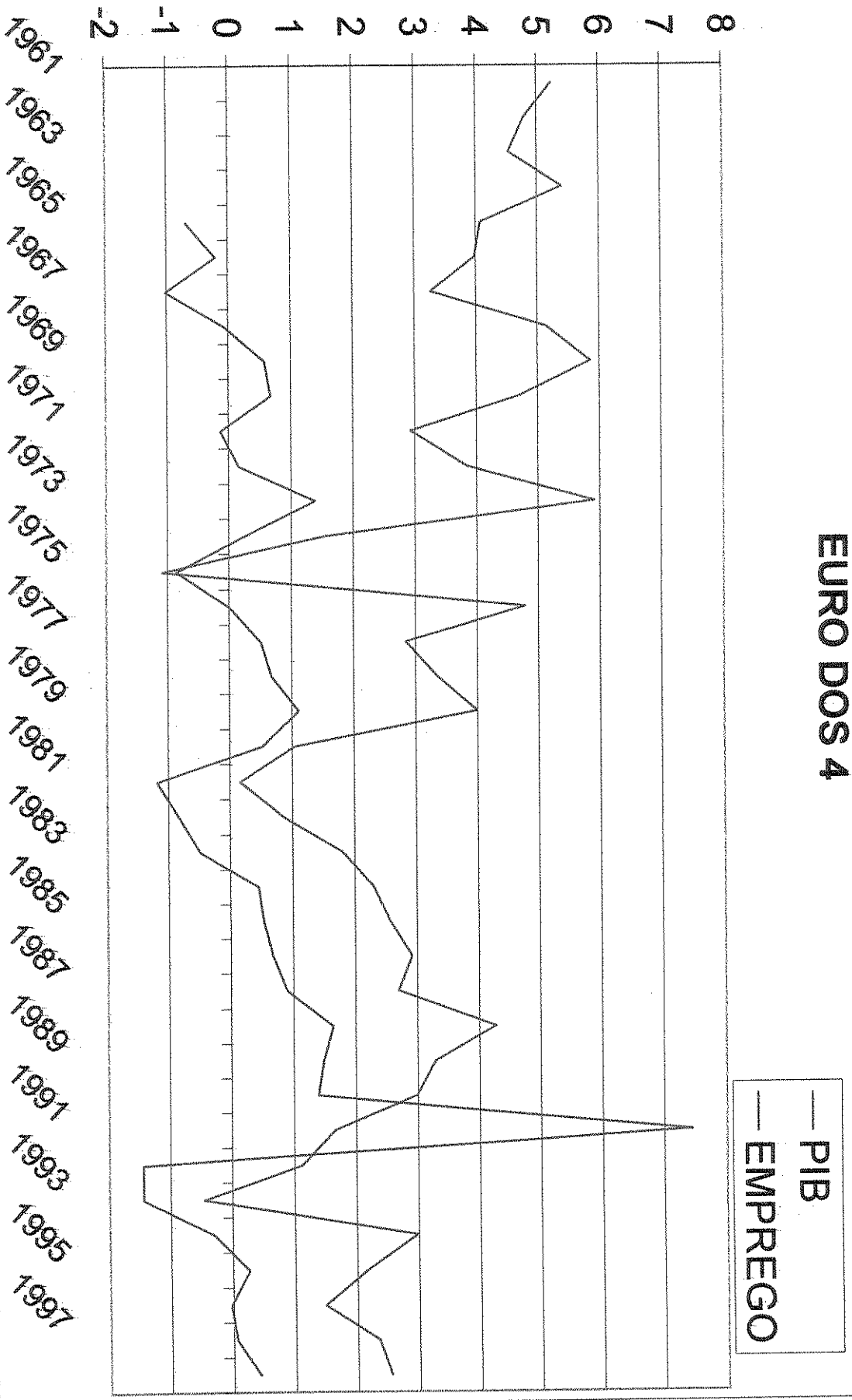
Taxa de variação anual do PIB e do emprego (em %) **ESTADOS UNIDOS**



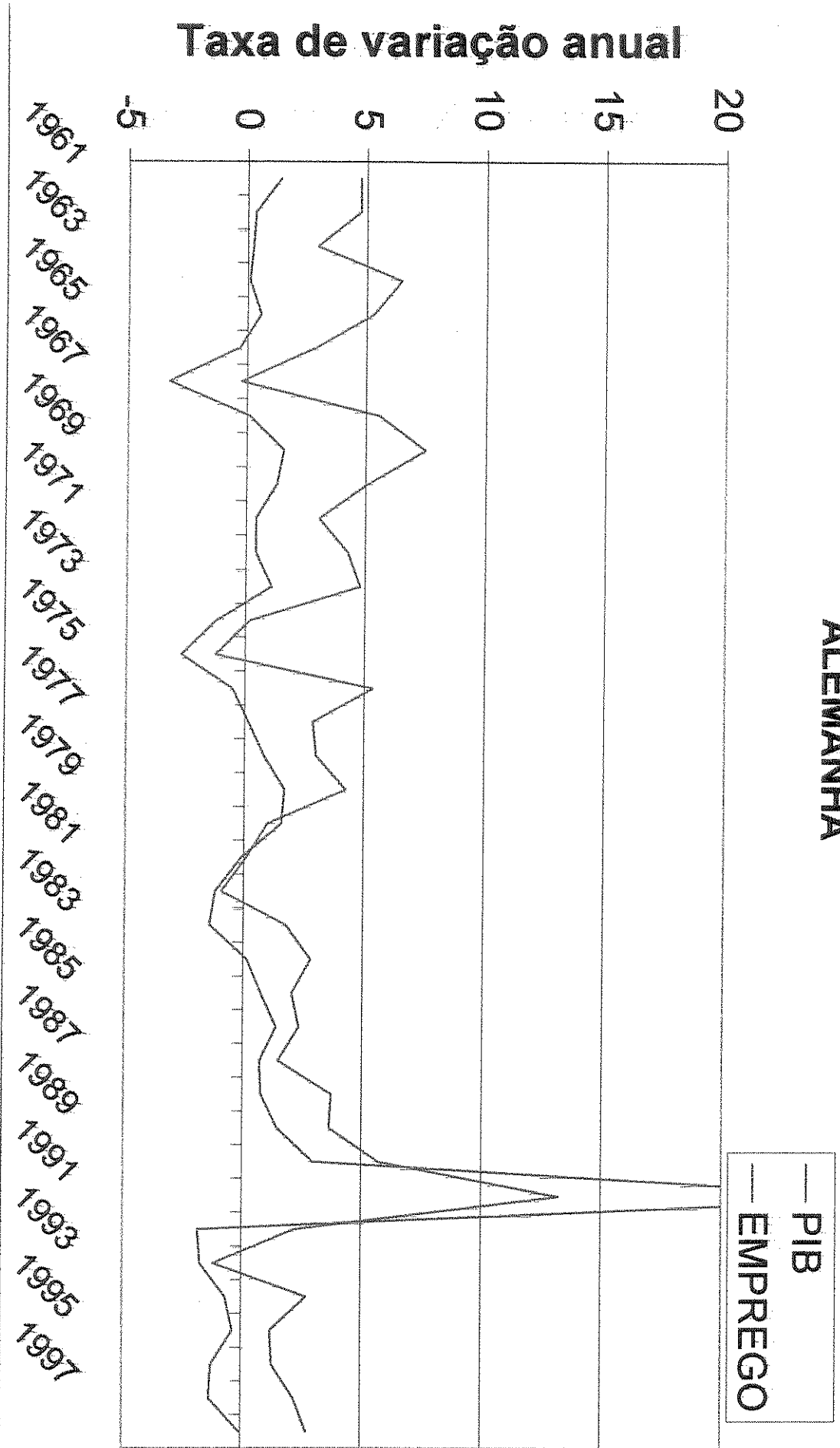
Taxa de variação anual do PIB e do emprego (em %) **EUROPA DOS 11**



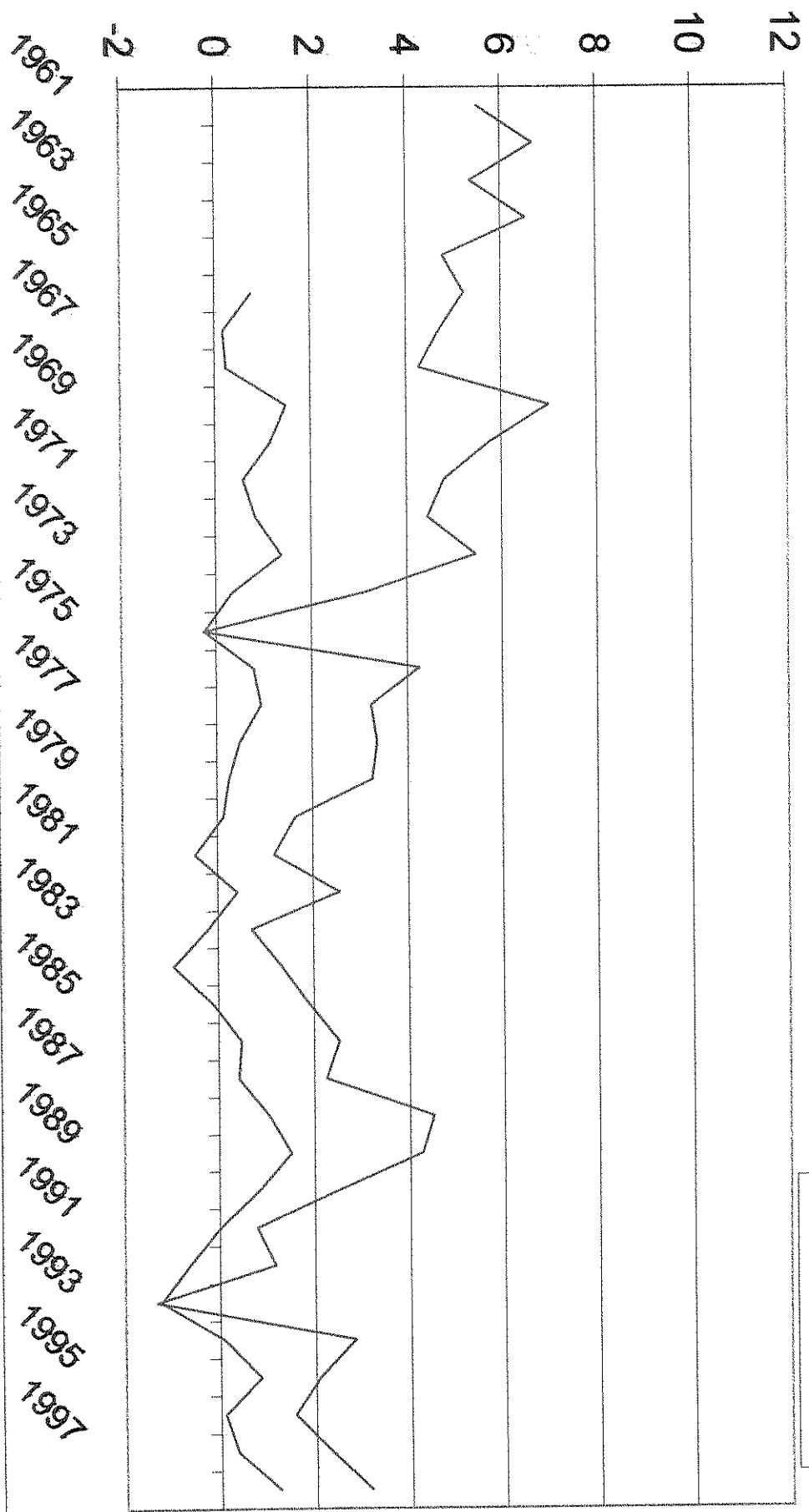
Taxa de variação anual do PIB e do emprego (em %)
EURO DOS 4



Taxa de variação anual do PIB e do emprego (em %) ALEMANHA



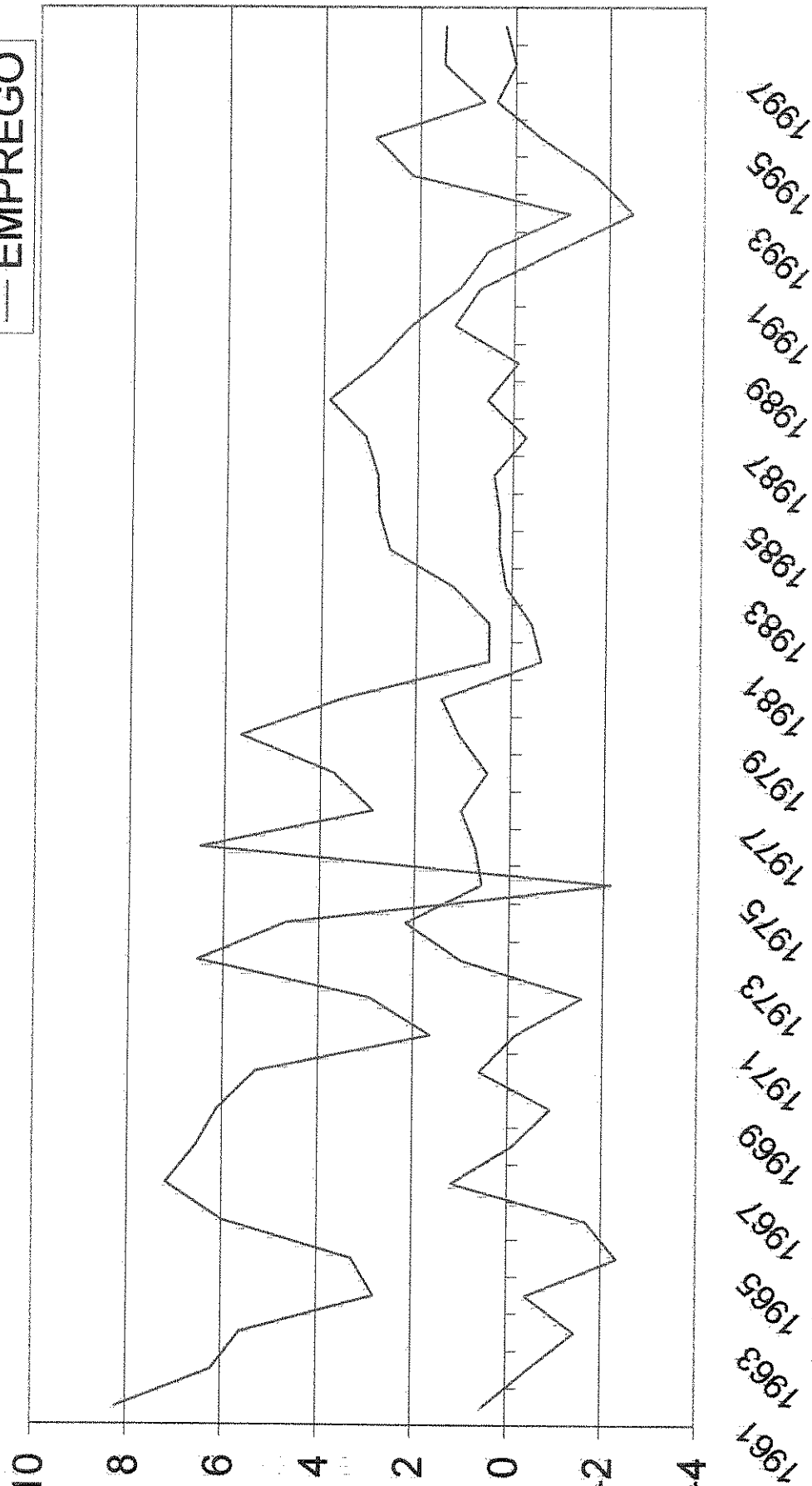
Taxa de variação anual do PIB e do emprego (em %) FRANÇA



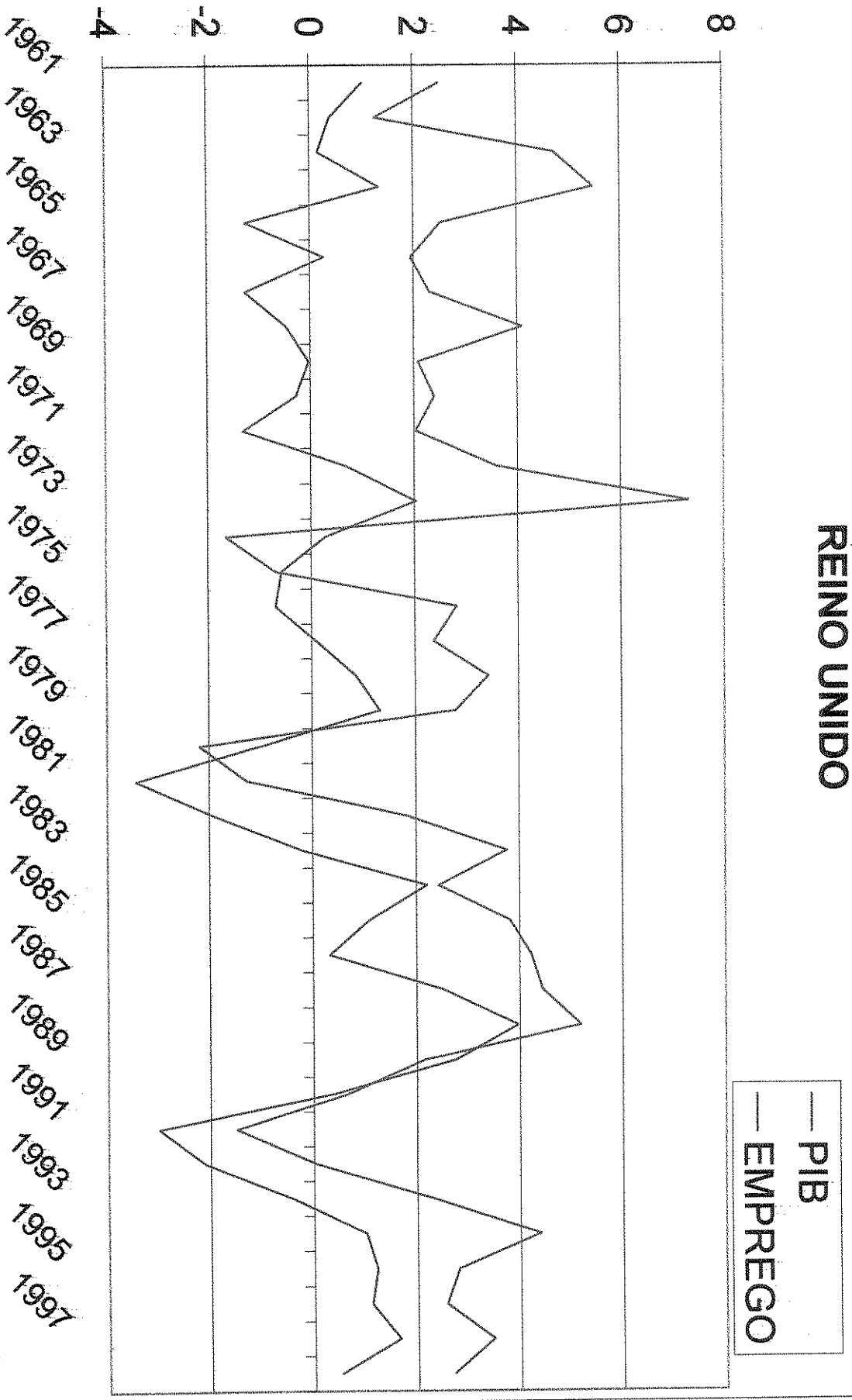
Taxa de variação anual do PIB e do emprego (em %)

ITÁLIA

— PIB
— EMPREGO



Taxa de variação anual do PIB e do emprego (em %) REINO UNIDO



BIBLIOGRAFIA

- AARONOVITHC, S. e GRAHL, J. (1997). Building On Maastricht. In: GOWAN E ANDERSON (org.). The Question of Europe. London e New York:Verso.
- ACOCCELLA, N. (org.). (1999). Globalizzazione e Stato Sociale. Bologna.: Il Mulino.
- AGLIETTA, M. (1995). O Sistema Monetário Internacional: em busca de novos princípios. Economia e Sociedade, Campinas (SP), n.4 , p. 127-150.
- _____. (1997). Régulation et crises du capitalisme. Paris: Ed. Odile Jacob (segunda edição).
- ARMSTRONG, P., GLYN, A., HARRISON, J. (1984). Capitalism since World War II: the making and break up of the great boom. London:Fontana Paperback.
- ANGELI, J.M. (1998). A 'nova ordem mundial' e a hegemonia americana: dominação coercitiva e consensual ou exploração?. Cultura Vozes, Petrópolis (RJ), n.3, p. 3-20.
- ARRIGHI, G. (1995). A desigualdade mundial na distribuição de renda e o futuro do socialismo. In: SADER, E. (org.) (1995). O mundo depois da queda. Paz e Terra. Rio de Janeiro.
- _____. (1999). O poder norte-americano. Praga - estudos marxistas, São Paulo, Hucitec, n.8, p. 41-50.
- ATKINSON, A.B. (1995). Incomes and the Welfare State: essays on Britain and Europe. Cambridge, Cambridge University Press.
- BAGLIONI, G. (1994). As Relações Industriais na Europa nos anos 80. In: OLIVEIRA et alli (org.), O Mundo do Trabalho - crise e mudança no final do século. CESIT. São Paulo:Ed. Scritta, p. 49-106.
- BAKER, D., EPSTEIN, G. e POLLIN, R. (ed.) (1998). Globalization and progressive economic policy. Cambridge, Cambridge University Press.
- BAKER, D. (1998). The NAIRU: is it a real constraint?. In: BAKER, D., EPSTEIN, G. e POLLIN, R. (ed.) (1998). Globalization and progressive economic policy. Cambridge, Cambridge University Press.
- BAKER, D. e SCHMITT, J. (1999). The Macroeconomic Roots of High European Unemployment: the impact of foreign growth. Economic Policy Institute. (acesso pela internet: epinet.org).
- BALLS, E. (1994). No More Jobs for the Boys. In: MICHIE, J. e SMITH, J. G. (ed.) (1994). Unemployment in Europe. London: Academic Press.
- BANCO MUNDIAL (1995). O Trabalhador e o processo de Integração Mundial. Relatório sobre o desenvolvimento mundial.
- BANURI, T. e SCHOR, J. (ed.) (1992). Financial Openess and National Autonomy. Oxford:Calendron Press.
- BARELL, R., CAPORALE, G.M., SEFTON, J. (1994). Prospects for European Unemployment. In: MICHIE, J. e SMITH, J. G. (ed.) (1994). Unemployment in Europe. London: Academic Press.
- BASTOS, P.P. Z. (1996). A Revolta dos Financistas - a política dos objetivos econômicos nacionais na era da transnacionalização capitalista. Campinas:UNICAMP. IE. (Dissertação de Mestrado).
- BASTOS, R.L.A. (1997). Trabalho, práticas de emprego e eficiência produtiva: aspectos da experiência americana recente. Ensaíes FEE, Porto Alegre, v. 35, ano 18, n.1, p. 72-101.
- BATISTA Jr, P.N. (1998). Mitos da 'globalização'. Estudos Avançados - USP, São Paulo, v. 12, número 32, p. 125-186.
- BAUMAN, Z. (1998). Globalização: as consequências humanas. Rio de Janeiro, Jorge Zahar Editor.
- BECK, U. (1997). Capitalismo sem Trabalho. Ensaíes FEE, Porto Alegre, v. 35, ano 18, n.1, p. 41-55.
- BECK, U. (1999). Che cos'è la globalizzazione: rischi e prospettive della società planetaria. Roma, Carocci Editore.
- BELLUZZO, L.G. M. (1984). A desestruturção da ordem econômica mundial. In: _____. O Senhor e o Unicórnio - A economia dos anos 80. São Paulo: Ed.Brasiliense, p. 42-52.
- _____. (1993). Economia, Estado e democracia. Lua Nova (CEDEC), São Paulo, n. 28/29, p. 201-208.
- _____. (1995). O declínio de Bretton Woods e a emergência dos mercados globalizados. Economia e Sociedade, Campinas (SP), n.4 , p. 11-20.
- _____. (1996a). O despotismo dos estoques. Carta Capital, São Paulo, n. 26, 26/06/96.
- _____. (1996b). Prefácio. In: OLIVEIRA, C.A.B. e MATTOSO, J. (org.). Crise e Trabalho no Brasil: modernidade ou volta ao passado? São Paulo: Scritta.
- _____. (1996c). A globalização da estupidez. Carta Capital, São Paulo, 18/09/96.
- _____. (1996d). As críticas e o silêncio. Carta Capital, São Paulo, 30/10/96.

- _____. (1997). Dinheiro e as transfigurações da riqueza. In: TAVARES, M.C. e FIORI, J.L. (org.), Poder e Dinheiro. Uma Economia Política da Globalização. Petrópolis (RJ):Vozes, p. 151-194.
- _____. (1998a). Reestruturação capitalista. Folha de S. Paulo, São Paulo, 09/08/98. Seção Dinheiro.
- _____. (1998b). Fim de Século. São Paulo em Perspectiva (Fundação SEADE), v.12, n.2. p. 21-26.
- _____. (1999a). Finança global e ciclos de expansão. In: FIORI (org.) (1999). Estados e moedas no desenvolvimento das nações. Petrópolis (RJ):Vozes, p. 87-118.
- _____. (1999b). O Mito da Independência. Folha de S. Paulo, São Paulo, 02 mai..
- _____. (1999c). Baixistas e Altistas. Carta Capital, São Paulo, n.100, 23 jun.
- _____. (1999d). Prefácio. In: MANTEGA, G. e REGO, J.M. Conversas com Economistas Brasileiros II. São Paulo:Editora 34.
- _____. (2000a). Descobriram a América... Carta Capital, São Paulo, n. 119, 29 mar.
- _____. (2000b). Império. Folha de S. Paulo, São Paulo, 17 dez.
- BERGSTEN, C.F. (1997). The Dollar and the Euro. Foreign Affairs, v. 76, n. 4. July/August.
- BERNARD, M. (1994). Post-Fordism, transnational production and the changing global political economy. In: STUBBS, R. e UNDERHILL, G. (ed.) (1994). Political Economy and the Changing Global Order. London: Macmillan.
- BERSTEIN, J. e MISHEL, L. (1997). Has wage inequality stopped growing?. Monthly Labor Review. December, p.3-23.
- BIT (1998). L'emploi dans le monde (1996/1997) – les politiques nationales a l'heure de la mondialisation. Genève.
- BLEANEY, M. (1985). The Rise and Fall of Keynesian Economics. London: Macmillan.
- BLOCK, F. (1977). Les orígenes del desorden económico internacional. México: Fondo de Cultura Económica.
- BLOCK, F. (1996). Controlling Global Finance. World Policy Journal. Fall.
- BLUESTONE, B. e ROSE, S. (1997). Unravelling an Economic Enigma: overworked and unemployed. The American Prospect. March-April.
- BOLTHO, A.(1994). Growth, public expenditure and household welfare in the industrialized countries. In: G. CORNEA (ed.). Child Poverty in Industrialized Countries.
- BORDO, M.D. (1994). The Bretton Woods International Monetary System: a Historical Overview, in: BORDO, M.D. E EICHENGREEN, B. (org.). (1994). A Retrospective on the Bretton Woods System. Chicago: The University of Chicago Press.
- BOURGUINAT, H. (1995). La Tyrannie des Marchés: essai sur l'Économie Virtuelle. Paris: Economica.
- BOWLES, S. e BOYER, R. (1990). A Wage-led Employment Regime: Income Distribution, Labour Discipline and Aggregate Demand in Welfare Capitalism. In: MARGLIN, S. e SCHOR, J. (1990). The Golden Age of Capitalism. Oxford: Clarendon Press.
- BOYER, R. (1995). Une lecture régulationniste de la croissance et de la crise. In: COMBEMALE, P. E PIRIOU, J. (org.), Nouveau Manuel de Sciences Économiques et Sociales. Paris: Ed. La Découverte, cap.XVIII, p. 473-496.
- _____. (ed.) (1988). The Search for Labour Market Flexibility: the european economies in transition. Oxford: Clarendon Press.
- _____. (ed.) (1987). La Flexibilité du Travail en Europe. Paris: La Découverte.
- BOYER, R. e DRACHE, D. (org.) (1996). States against markets: the limits of globalization. London and New York: Routledge.
- BOXBERGER, G. e KLIMENTA, H. (1999). As Dez Mentiras da Globalização: alternativas para combater o mercado todo poderoso. São Paulo: Ed. Aquariana.
- BRAGA, J.C.S. (1993). A Financeirização da Riqueza. Economia e Sociedade, Campinas (SP), n.2, p.25-58.
- _____. (1997). Financeirização Global - o padrão sistêmico de riqueza do capitalismo contemporâneo. In: TAVARES, M.C. e FIORI, J.L. (org.). Poder e Dinheiro. Uma Economia Política da Globalização. Petrópolis (RJ):Vozes. p. 195-242.
- _____. (1998). Impasses do capitalismo globalizado. Jornal dos Economistas, Rio de Janeiro, n.105. Janeiro de 1998.
- _____. (2000). Temporalidade da riqueza: teoria da dinâmica e financeirização do capitalismo. Campinas, SP: UNICAMP. IE.
- BRENDER, A. e PISANI, F. (1999). Le nouveau age de l'economie americaine. Paris: Economica.

BRENNER, R. (1998). The Economics of Global Turbulence. New Left Review, n. 227. Maio/junho.

BRODSKY, M. (1994). Labour market flexibility: a changing international perspectives. Monthly Labour Review, Washington: Department of Labor, v.117, n.11, p. 53-60.

BRUNHOFF, S. (1996). L'instabilité monétaire internationale. In: CHESNAIS, F. (org.). (1996). La mondialisation financière: genèse, coût et enjeux. Paris: Syros.

BÜCHETEMANN, C. (1996). 'Déréglementation' du marché du travail: les contrats à durée déterminée. In: IRE. Chronique Internationale, n. 38. Janvier, 1996.

BURNS, A.F. (1987). The Anguish of the Central Banking. In: CIOCCA, P. (editor) (1987). Money and the Economy: Central Bankers' Views. Macmillan Press. Tradução permitida pela editora Il Mulino.

BURTLESS, G. (org.) (1990). A future of lousy jobs? The changing structure of U.S. wages. Washington D.C.: The Brookings Institution.

BUTI, M.; FRANCO, D. e PENCH, L.R. (1999). Il Welfare State in Europa: la sfida della riforma. Bologna: Il Mulino.

CACCIAMALI, M.C. (1996). Instituições laborais, emprego e distribuição de renda no Brasil. São Paulo em Perspectiva, São Paulo, v.10, n.1, p. 27-35.

CARDOSO DE MELLO, J.M. (1997). A contra-revolução liberal-conservadora e a tradição latino-americana: Prólogo em homenagem a Celso Furtado. In: TAVARES, M.C. e FIORI, J.L. (org.) (1997). Poder e Dinheiro: uma economia política da globalização. Petrópolis (RJ): Vozes.

CASSEN, B. (1993). Chômage: les vrais chiffres. Le Monde Diplomatique. Paris. Décembre.

_____. (1994). Technologie? Connais pas. Le Monde Diplomatique. Paris. Juillet.

CASTEL, R. (1998). As Metamorfoses do Trabalho. In: FIORI, J.L., LOURENÇO, M.S. e NORONHA, J.C. (org.). Globalização: o fato e o mito. Ed. UERJ. Rio de Janeiro. 1998.

CASTILLO, J.J. (1997). Globalización y reestructuración productiva: impactos sociales y nuevas perspectivas. Los 'nuevos' modelos productivos. Ensaio FEE, Porto Alegre, v. 35, ano 18, n.1, p. 148-180.

CASTRO, N. (1996). Reestruturação produtiva e relações industriais: desafios e interpretação à luz do debate norte-americano atual. Revista Brasileira de Ciências Sociais, São Paulo: ANPOCS, v.11, n.31, p.111-122.

CECON (2000). Espumas Flutuantes. Carta Capital, 30/08/2000.

CEPII (1997). L'économie mondiale -1997. Paris:Repères. La Découverte.

CERNY, P. (1994). The dynamics of financial globalization: technology, market structure and policy response. Policy Sciences, Dordrecht, Holanda, Kluwer Academic Publishers, v. 27, n. 4.

CHAMPERNOWNE, D.G e COWELL, F. A. (1998). Economic Inequality and Income Distribution. Cambridge: Cambridge University Press.

CHESNAIS, F. (1996a). A Mundialização do Capital. São Paulo: Ed. Xamã.

_____. (org.). (1996b). La mondialisation financière: genèse, coût et enjeux. Syros, Paris.

_____. (1996c). Mondialisation financière et vulnérabilité systemique. In: _____. La mondialisation financière: genèse, coût et enjeux. Paris: Syros.

_____. (1997a). Mundialização do capital, regime de acumulação predominantemente financeira e programa de ruptura com o neoliberalismo. Revista da Sociedade Brasileira de Economia Política, Rio de Janeiro, Ed. Sette Letras, n.1, p. 7-34.

_____. (1997b). Mondializzazione del capitale e regime d'accumulazione a dominanza finanziaria. In: LUZI, J. (org.) (1997). Miseria della mondializzazione. Roma: Strategia della Lumaca Edizioni.

CHESNAIS, F. (1997c). A emergência de um regime de acumulação mundial predominantemente financeiro. Revista Praga, São Paulo, Hucitec, n. 3, p. 19-46.

CHOMSKY, N. (1999). Profits over people: neoliberalism and global order. New York: Seven Stories Press.

CIOCCA, P. (editor) (1987). Money and the Economy: Central Bankers' Views. Macmillan Press. Tradução permitida pela editora Il Mulino.

COHEN, B. (1977). Organizing the World's Money: the political economy of international monetary relations. New York: Basic.

COLAJANNI, N. (2000). Il miracolo americano: un modello per l'Europa? : critica della new economy. Milano: Sperling & Kupfer Editori.

CORDELLIER, S. e DOUTAT, F. (coord.). (1997). Mondialisation: au-dela des mythes - Les Dossiers de l'état du monde. Paris: La Découverte.

CORNEA (ed.) (1994). Child Poverty in Industrialized Countries.

COSH, A.D., HUGHES, A. e SINGH, A. (1992). Openess, financial innovation, changing petterns of ownership and the structure of financial markets. In: BANURI, T. e SCHOR, J. (ed.). Financial Openess and National Autonomy. Oxford:Calendron Press.

COUTINHO, L. e BELLUZZO, L.G.M. (1984). O desenvolvimento do capitalismo avançado e a reorganização da economia mundial do pós-guerra. Estudos Cebrap, São Paulo, n.23.

COUTINHO, L. e BELLUZZO, L.G.M. (1996). Desenvolvimento e estabilização sob finanças globalizadas. Economia e Sociedade, Campinas (SP), n.7, p. 129-154.

COUTINHO, L. e BELLUZZO, L.G.M. (1998). Financeirização da riqueza, inflação de ativos e decisões de gasto em economias abertas. Economia e Sociedade, Campinas (SP), n.11, p.137-150.

COUTINHO, L. (1992). A Terceira Revolução Industrial e Tecnológica. Economia e Sociedade, Campinas (SP), n.1, p. 69-88.

COUTINHO, L. (1995). Nota sobre a natureza da globalização. Economia e Sociedade, Campinas (SP), n.4, p.21-26.

COUTINHO, L. (2000). A insustentável leveza do dólar. Folha de S.Paulo, São Paulo, 13/08/00. Dinheiro, p. B2.

COUTROT, T. (1997). Política de Emprego em época de 'mundialização': o caso francês. Ensaio FEE, Porto Alegre, v. 35, ano 18, n.1, p.56-71.

CRAFTS, N. e TONIOLO, G. (ed.) (1996). Economic Growth in Europe since 1945. Cambridge, Cambridge University Press.

CROTTY, J., EPSTEIN, G., KELLY, P. (1998). Multinational corporations in the neo-liberal regime. In: BAKER, D., EPSTEIN, G. e POLLIN, R. (ed.) (1998). Globalization and progressive economic policy. Cambridge, Cambridge University Press.

CROTTY, J. (1983). On Keynes and Capital Flight. Journal of Economic Literature. Vol. XXI. March.

CROTTY, J. e EPSTEIN, G. (1996). In Defense of Capital Controls. Socialist Register. London: The Merlin Press.

CROTTY, J. (1993). The Rise and Fall of the Keynesian Revolution in the Age of the Global Marketplace. In: EPSTEIN, G., GRAHAM, J. e NEMBHARD, J.. Creating a New World Economy. Massachusetts : Temple University Press.

CSERC (Conseil Supérieur de l'emploi, des Revenus e des Coûts) (1996). Inégalités d'emploi et de revenu: les anes 90. Paris: La Documentation Française.

DAVIDSON, G. e DAVIDSON, P. (1996). Economics for a Civilized Society. London: Macmillan Press.

DAVIDSON, P. e KREGEL, J.A. (1994). Employment, Growth and Finance: economic reality and economic growth. London: Edgar Elgar.

De CECCO, M. (1999). La globalizzazione finanziaria: specialità e differenze storiche. In: PIZZUTI, F. R. (org.). Globalizzazione. Istituzioni e Coesione Sociale. Catanzaro, Itália: Meridiana Libri..

DEDECCA, C. (1996a). Desregulação e desemprego no capitalismo avançado. São Paulo em Perspectiva (Fundação SEADE), v.10, n.1.

DEDECCA, C. (1996b). Racionalização econômica e heterogeneidade nas relações e nos mercados de trabalho no capitalismo avançado. In: OLIVEIRA, C.A. e MATTOSO, J. (org.). Crise e Trabalho no Brasil: modernidade ou volta ao passado? CESIT/FECAMP. Ed. Página Aberta.

DEDECCA, C. (1997a). Racionalização Econômica, Emprego e Relações de Trabalho no Capitalismo Avançado. Campinas:UNICAMP. IE. (Tese de Livre Docência).

DEDECCA, C. (1997b). As ondas de racionalização produtiva e as relações de trabalho no capitalismo avançado. Economia e Sociedade, Campinas (SP), n.9, p. .

DELFIM NETTO, A . (2000 a). A desvalorização do Euro. Carta Capital, São Paulo, n. 125, 21 jun. p. 31.

DELFIM NETTO, A . (2000 b). É sempre crível o consenso? Carta Capital, São Paulo, n. 129, 16 ago. p. 33.

DELFIM NETTO, A . (2000 c). Natureza das instituições. Carta Capital, São Paulo, n. 131, 13 set. p. 37.

DETOUZOS, N., LESTER, R., SOLOW, R. (1990). Made in America: regaining the productive edge. Nova Iorque:Harper Perennial.

DUNNING, J.H. (1988). Explaining International Production. London: Unwin Hyman.

DUVAL, R. (1999). Quel credit faut-il accorder a la 'nouvelle economie' americaine? Mimeo.

- EATWELL, J. (1993). Unemployment on a World Scale. In: EATWELL, J. (ed.) Global Unemployment - loss of jobs in the 90's. New York: M.E. Sharpe.
- EATWELL, J. (1994). The Coordination of Macroeconomic Policy in the European Community. In: MICHIE, J. e SMITH, J. G. (ed.). Unemployment in Europe. London: Academic Press.
- EDWARDS, R. (1979). Contested Terrain: the transformation of the workplace in the twentieth century. Nova York: Basic Books.
- EICHENGREEN, B. (1995). História e Reforma do Sistema Monetário Internacional. Economia e Sociedade. Campinas (SP), n. 4, p.53-78.
- EICHENGREEN, B. (1996). Globalizing Capital - A history of the international monetary system. Princeton University Press.
- EMPLOYMENT GAZZETTE (vários anos).
- EPSTEIN, G. (1993). Power, Profits and Cooperation in the Global Economy. In: EPSTEIN, G., GRAHAM, J. e NEMBHARD, J. (1993). Creating a New World Economy. Massachusetts: Temple University Press.
- EPSTEIN, G. (1993). The United States as a Debtor Country. In: EPSTEIN, G., GRAHAM, J. e NEMBHARD, J. (1993). Creating a New World Economy. Massachusetts: Temple University Press.
- EPSTEIN, G. e GINTIS, H. (1995a). Macroeconomic Policy after the Conservative Era. Cambridge University Press (UK).
- EPSTEIN, G. e GINTIS, H. (1995b). Macroeconomic policies for sustainable growth. In: _____. Macroeconomic Policy after the Conservative Era. Cambridge University Press (UK).
- EPSTEIN, G. e GINTIS, H. (1995c). Macroeconomic Policy after the Conservative Era: a dual agency approach to state and market. In: _____. Macroeconomic Policy after the Conservative Era. Cambridge University Press (UK).
- EPSTEIN, G., GRAHAM, J. e NEMBHARD, J. (1993). Creating a New World Economy. Massachusetts: Temple University Press.
- EPSTEIN, G. e SCHOR, J.B. (1990). Macropolicy in the Rise and Fall of the Golden Age. In: MARGLIN, S. e SCHOR, J. (1990). The Golden Age of Capitalism. Oxford: Clarendon Press.
- EPSTEIN, G. e SCHOR, J. (1992). Structural Determinants and Economic Effects of Capital Controls in OECD Countries. In: BANURI, T. e SCHOR, J. (ed.) (1992). Financial Openness and National Autonomy. Oxford: Calendron Press.
- FARNETTI, R. e WARDE, I. (1997). Le Modèle anglo-saxon en question. Paris: Ed. Economica.
- FARNETTI, R. (1996). Le rôle des fonds de pension et d'investissement collectifs anglo-saxons dans l'essor de la finance globalisée. In: CHESNAIS, F. (1996) (org.). La mondialisation financière: genèse, coût et enjeux. Paris: Syros.
- FAUGÈRE, J.P. e VOISIN, C. (1993). Le Système Financier et Monétaire International: crises e mutations. Paris: Ed. Nathan.
- FAUX, J. e SAWICKY, M. (1999). Social Investment and the Budget Debate. Economic Policy Institute.
- FELIX, D. (1998). Asia and the crisis of financial globalization. In: BAKER, D., EPSTEIN, G. e POLLIN, R. (ed.) (1998). Globalization and progressive economic policy. Cambridge University Press.
- FERBER, M. e WALDFOGEL, J. (1998). The long-term consequences of nontraditional employment. Monthly Labor Review. May.
- FIORI, J.L (1996). Aos condenados da terra, o equilíbrio fiscal. Revista Praga: revista de estudos marxistas. São Paulo, Boitempo Editorial, n. 1, p. 45-53.
- FIORI, J.L (1997a). Os Moedeiros Falsos. Petrópolis (RJ): Ed. Vozes.
- FIORI, J.L. (1997b). Globalização, hegemonia e império. In: TAVARES, M.C. e FIORI, J.L (org.) Poder e Dinheiro: uma economia política da globalização. Petrópolis (RJ): Ed. Vozes.
- FIORI, J.L., LOURENÇO, M.S. e NORONHA, J.C. (org.). (1998). Globalização: o fato e o mito. Rio de Janeiro: Ed. UERJ.
- FIORI, J.L (1998). O Poder e o Dinheiro: uma hipótese e várias lições. In: FIORI, J.L., LOURENÇO, M.S. e NORONHA, J.C. (org.). (1998). Globalização: o fato e o mito. Rio de Janeiro: Ed. UERJ.
- FIORI, J.L. (1999a). Cretinismo Econômico - uma radiografia da globalização. Folha de S.Paulo. São Paulo, 10 jul. (resenha da tradução do livro "La Mondialisation Financière", org. por Chesnais).
- FIORI, J.L. (org.) (1999b). Estados e moedas no desenvolvimento das nações. Petrópolis (RJ): Ed. Vozes.
- FIORI, J.L. (1999c). Estados, moedas e desenvolvimento. In: _____. FIORI, J.L. (org.) (1999b). Estados e moedas no desenvolvimento das nações. Petrópolis (RJ): Ed. Vozes.

- FIÚZA DE MELLO, A. (1998). Crise mundial, reestruturação produtiva e reforma do Estado: os dilemas da globalização e os desafios da conjuntura política (algumas reflexões em vésperas de eleição). Cultura Vozes, Petrópolis (RJ), Ed. Vozes, n. 6.
- FLORA, P. e HEIDENHEIMER, A. (edit.) (1981). The development of Welfare States in Europe and America. New Jersey: New Brunswick.
- FORREIGN AFFAIRS (1997). Cinquenta anos de Bretton Woods. São Paulo, Gazeta Mercantil.
- FORRESTER, V. (1997). O Horror Econômico. São Paulo: Ed. UNESP.
- FREEMAN, C. (1997). Technical change and unemployment. In: PHILPOTT, J. (ed.) (1997). Working for Full Employment London and New York: Routledge.
- FREEMAN, C., CLARK, J., SOETE, L. (1982). Unemployment and technical innovation. Londres: F. Printer.
- FREEMAN, C. e SOETE, L. (1993). Technical Change and Full Employment Basil Blackwell. London.
- FREEMAN, C. e SOETE, S. (1994). Work for all or mass unemployment? Computerising technical change into the 21 st century. London: Pinter Publishers.
- FREEMAN, R. (ed.) (1994). Working Under Different Rules. NY: Russell Sage Foundation.
- FREEMAN, R. (1994a). How labor fars in advanced economies. In: _____. (ed.). Working under different rules. NY: Russell Sage Foundation.
- FREEMAN, R. (1994b). Lessons for the United States. In: _____. Working under different rules. Russell Sage Foundation. New York. New York.
- FREEMAN, R. (1995). The Limits of Wage Flexibility to Curing Unemployment. Oxford Review of Economic Policy, v. 11, n.1, Spring.
- FREEMAN, R. (1996). Toward an Apartheid Economy?. Harvard Business Review. Setembro/outubro.
- FREEMAN, R. (1997). Does globalization threaten low-skilled western workers?. In: PHILPOTT, J. (ed.) (1997). Working for Full Employment London and New York: Routledge.
- FREEMAN, R. e KATZ, L. (1994). Rising wage inequality: the United States vs. other advanced countries. In: FREEMAN, R. (ed.) (1994). Working Under Different Rules. NY: Russell Sage Foundation.
- FREYSSINET, J. (1995a). Emploi et chômage. In: COMBEMALE, P. E PIRIOU, J.P. (org.). Nouveau Manuel Sciences Économiques et Sociales. Paris: La Découvert. (cap.XIX, pgs. 505-525).
- FREYSSINET, J. (1995b). Emploi et chômage: peu de résultats, beaucoup de rapports. La Revue de l'IRE. Paris, n. 18. Printemps-Eté.
- FREYSSINET, J. (1996). Pays de l'OCDE: croissance, emploi, productivité et coûts de main-d'oeuvre: des liens controversés. IRE. Chronique Internationale. Paris, n. 38. Janvier.
- FREYSSINET, J. (1997). Les conséquences sociales du changement structurel en Europe. IRE. Chronique Internationale. Paris, n. 44. Janvier.
- FREYSSINET, J. (1998a). Durée du travail: réduction et/ou flexibilité?. Chronique Internationale de l'IRE. Paris, n. 54. Septembre.
- FREYSSINET, J. (1998b). Les négociations sur la flexibilité du temps de travail en Europe occidentale. Chronique Internationale de l'IRE. Paris, n. 54. Septembre.
- FREYSSINET, J. (1998c). Dialogue social et constrction européenne. Chronique Internationale de l'IRE. Paris, Hors série. Octobre.
- FREYSSINET, J. (1999). La reduction du taux de chômage: les enseignements des experiences europeennes. Première version provisoire. Conseil d'Analyse Économique Paris. Mimeo.
- FURTADO, C. (1998). O Capitalismo Global. São Paulo: Paz e Terra.
- FUTURIBLES (1999). Croissance économique et emploi: quelle relation?. Forum. Futuribles, janvier 1999.
- GALBRAITH, J.K. (1996). The Good Soceity: the humane agenda. New York: Houghton Mifflin Company.
- GALBRAITH, J. K. (1998). Created Unequal: the crisis in american pay. New York: Twentieth Century Fund Book.
- GÉRARDIN, A. (1999). France: une croissance plus riche en emplois. Futuribles, Paris. Juin, 1999.
- GILL, S. (1993). Neo-Liberalism and the shift towards a US-centered transnational hegemony. In: OVERBEEK, H. (1993). Restructuring Hegemony in the Global Political Economy: the rise of transnational neo-liberalism in the 1980s. New York: Routledge.
- GILL, S. (1994). Knowledge, Politics and Neo-Liberal Political Economy. In: STUBBS, R. e UNDERHILL, G. (ed.). Political Economy and the Changing Global Order. London: Macmillan.
- GILPIN, R. (1987). The Political Economy of International Relations. Princeton University Press.

- GITTLEMAN, M. (1994). Earnings in the 1980's: an occupational perspective. Monthly Labour Review, v. 117, n. 7. July.
- GLYN, A. (1998). Internal and external constraints on egalitarian policies. In: BAKER, D., EPSTEIN, G. e POLLIN, R. (ed.) (1998). Globalization and progressive economic policy. Cambridge University Press.
- GLYN, A. (1996). Growth and equality since 1945: the role of the State in OCDE Economies. In: NAASTEPAD, C.W.M. e STORM, SERVAAS (ed.) (1996). The State and the Economic Process. Centre for Development Planning. Erasmus Univ. Rotterdam. Cheltenham, UK - Brookfield, US: Edward Elgar.
- GLYN, A. (1995a). A social-democracia e o pleno emprego. Política Externa, São Paulo, Ed. Paz e Terra, v. 4, n. 2. Setembro-Outubro-Novembro.
- GLYN, A. (1995b). Os custos da estabilidade: os países capitalistas avançados nos anos 80. In: SADER, E. (org.) (1995). O mundo depois da queda. Rio de Janeiro: Paz e Terra.
- GLYN, A. (1995c). Stability, inequality, and stagnation: an overview of the advanced capitalist countries in the 1980s. In: EPSTEIN, G. e GINTIS, H. (1995). Macroeconomic Policy after the Conservative Era. Cambridge University Press (UK).
- GLYN, A., HUGHES, A., LIPIETZ, A. and SINGH, A. (1990). The Rise and Fall of the Golden Age. In: MARGLIN, S. e SCHOR, J. (1990). The Golden Age of Capitalism. Oxford: Clarendon Press.
- GONÇALVES, R. (1996). Globalização e Emprego. Revista Brasileira de Comércio Exterior (RBCE), n. 46, jan/mar 1996.
- GONÇALVES, R., BAUMANN, R., PRADO, L.C.D. e CANUTO, O. (1998). A Nova Economia Internacional - uma perspectiva brasileira. Rio de Janeiro: Editora Campus.
- GOUREVITCH, P. (1996). Politics in Hard Times. New York: Cornell University Press. (fifth printing).
- GOUREVITCH, P. (1989). Keynesian politics: the political sources of economic policy choices. In: HALL, P. (ed.) (1989). The Political Power of Economic Ideas: keynesianism across Nations. Princeton University Press.
- GOWA, J. (1987). Closing the Gold Window. Ithaca. Cornell University Press.
- GOWAN, P. (1999). The Global Gamble: Washington faustian bid for world dominance. New York – London: Verso.
- GOWAN, P. e ANDERSON, P. (org.) (1997). The Question of Europe. London e New York: Verso.
- GRANRUT, C. (1998). États-Unis: l'emploi à l'horizon 2006. Futuribles. Juillet-août, 1998.
- GRAHAM, J. (1993). Multinational Corporations and the Internationalization of Production: an industry perspective. In: EPSTEIN, G., GRAHAM, J. e NEMBARD, J. (1993). Creating a New World Economy. Massachusetts: Temple University Press.
- GRAY, J. (1999). Falso Amanhecer: os equívocos do capitalismo global. Rio de Janeiro - São Paulo: Ed. Record.
- GRÉAU, J.L. (1998). Le capitalisme malade de sa finance: des années d'expansion aux années de stagnation. Paris: Éditions Gallimard.
- GREENHALG, C. e GREGORY, M. (1997). Why manufacturing still matters: working with structural change. In: PHILPOTT, J. (ed.) (1997). Working for Full Employment. London and New York: Routledge.
- GREIDER, W. (1997). One World, Ready or Not : The Manic Logic of Global Capitalism. New York: Ed. Simon & Schuster.
- GRUBB, D. e WELLS, W. (1993). Employment regulation and patterns of work in EC countries. OECD Economic Studies, n. 21, winter/1993.
- GUTTMANN, R. (1994). How Credit-Money Shapes the Economy. New York: M.E.Sharpe.
- GUTTMANN, R. (1996). A transformação do capital financeiro. Economia e Sociedade. Campinas (SP), n.7, p. 51-84.
- HABERMAS, J. (1987). A Nova Intransparência: a crise do Estado de Bem-Estar Social e o esgotamento das energias utópicas. Novos Estudos. São Paulo: CEBRAP, n. 18.
- HABERMAS, J. (1999). The European Nation-State and the pressures of Globalization. New Left Review, n. 235. May/June 1999.
- HALIMI, S. (1994). Les chantiers de la démolition sociale. Le Monde Diplomatique. Paris. Juillet.
- HALIMI, S. (1996). Economistes en guerre contre les salaires. Le Monde Diplomatique. Paris. Juillet.
- HALIMI, S. (1998). Le naufrage des dogmes libéraux. In: Le Monde Diplomatique. Paris. Octobre.
- HALL, P. (ed.) (1989). The Political Power of Economic Ideas: keynesianism across Nations. Princeton University Press.

- HARMES, A. (1998). Institutional Investors and the reproduction of neoliberalism. Review of International Political Economy. Volume 5, number 1. Spring, 1998.
- HELLEINER, E. (1994). States and the Reemergence of Global Finance: from Bretton Woods to the 1990s. Cornell University Press.
- HELLEINER, E. (1995a). Great transformations: a Polanyian perspective on the contemporary global financial order. Studies in Political Economy, Ottawa (Canada), n. 48. Autumn 1995.
- HELLEINER, E. (1995b). Explaining the globalization of financial markets: bringing states back in. Review of International Political Economy, v. 2, n.2, Spring 1995.
- HELLEINER, E. (1998). Electronic Money: a challenge to the sovereign state?. Journal of International Affairs, 51, no. 2. Spring, 1998. New York.
- HENWOOD, D. (1997). Wall Street: how it works and for whom. United Kingdom: Verso.
- HENWOOD, D. (1999). Booming, borrowing and consuming: the U.S. economy in 1999. Monthly Review, v. 51/3. July/august, 1999.
- HEWITT, P. (1997). Full Employment for men and women. In: PHILPOTT, J. (ed.) (1997). Working for Full Employment. London and New York: Routledge.
- HILLS, J. (org.) (1996). New Inequalities: the changing distribution of income and wealth in the United Kingdom. Cambridge: Cambridge University Press.
- HIRSCHMAN, A.O. (1992). A Retórica da Intransigência - perversidade, futilidade, ameaça. São Paulo: Companhia das Letras.
- HIRST, P. (1998). Questões globais. Cultura Vozes, São Paulo, Ed. Vozes, n. 4, julho-agosto.
- HIRST, P. e THOMPSON, G. (1999). La globalizzazione delle economie. Roma: Editori Riuniti. (versão em italiano do livro *Globalization in Question*, editado na Inglaterra em 1996).
- HOBBSAWM, E. (1995). Era dos Extremos - o breve século XX (1914-1991). São Paulo: Companhia das Letras.
- HOBBSAWM, E. (1999). Intervista sul nuovo secolo. (a cura di Antonio Polito). Roma-Bari: Editori Laterza.
- HOLCMAN, R. (1997). Le Chômage: mecanismes économiques, conséquences sociales et humaines. Paris: La Documentation Française.
- HOLLAND, S. (1995). Remodelando Bretton Woods: respostas em nível regional e internacional. Revista Política Externa, v.4, n. 3, dezembro/1995.
- HUDSON, K. (1999). No shortage of 'nonstandard' jobs. Economic Policy Institute. December. (acesso pela internet: epinet.org/briefingpapers/hudson/hudson.html).
- HUSSON, M. (1998). Le ralentissement de la réduction du temps de travail en Europe. Chronique Internationale de l'IREs. Spécial, n. 54, septembre 1998, p. 112 a 118.
- HUSSON, M. (1999a). Miséria do Capital: uma crítica do neoliberalismo. (Edição portuguesa). Lisboa: Ed. Terramar.
- HUSSON, M. (1999b). Fim do trabalho ou redução de sua duração? Revista da Sociedade Brasileira de Economia Política. Número 5. Dezembro. Rio de Janeiro.
- HUSSON, M. (1999c). Les ajustements de l'emploi: pour une critique de l'économetrie bourgeoise. Editions Page Deux. Lausanne.
- HUSSON, M., JOLIVET, A. e MEILLAND, C. (1999). Performances d'emploi en Europe: les modalités du succes. IREs. Rapport pour le Conseil d'Analyse Economique. Mimeo.
- HYMER, S. e ROWTHORN, R. (1970). Multinational corporations and international oligopoly: the non-American challenge. In: KINDLEBERGER, C. The International Corporation. The MIT Press.
- ILG, R. (1996). The Nature of employment growth, 1989-95. Monthly Labor Review. June.
- ILG, R. e CLINTON, A. (1998). Strong job growth continues, unemployment declines in 1997. Monthly Labor Review. February.
- IMF (1994). World Economic Outlook. International Monetary Fund. Washington, D.C. (USA). May, 1994.
- IMF (1999). Chronic Unemployment in the Euro Area: causes and cures. IMF.
- IMF (2000). World Economic Outlook. International Monetary Fund. Washington, D.C. (USA). May.
- IREs (1998). Flexibilité et performances comparés des marches du travail dans les pays de l'OCDE. CFE/CGC. Paris: Institut de recherches Économiques et Sociales (IREs).
- JAHODA, M. (1993). Unemployment: facts, experience and consequences. In: FREEMAN, C. and SOETE, L. (1993). Technical Change and Full Employment. London: Basil Blackwell.

- KALECKI, M. (1977). Os aspectos políticos do pleno emprego. In: Kalecki, M. Crescimento e ciclo das economias capitalistas (ensaios selecionados e traduzidos por J. Miglioli). São Paulo: Editora Hucitec.
- KAPSTEIN, E. (1996). Governing the Global Economy: international finance and the state. Harvard University Press.
- KAPSTEIN, E. (1999). Governare la ricchezza: il lavoro nell'economia globale. Roma: Carocci Editore.
- KEYNES, J.M. (1936). Teoria Geral do Emprego, do Juro e da Moeda. (Série Os Economistas). São Paulo: Nova Cultural. Edição de 1988.
- KINDLEBERGER, C. (1970). The International Corporation. The MIT Press.
- KOZUL-WRIGHT, R. (1995). Transnational Corporations and the Nation State. In: MICHIE, J. e SMITH, J. G. (ed.) (1995). Managing the Global Economy. Oxford: Oxford University Press.
- KREGEL, J.A. (1996). Riscos e implicações da globalização financeira para a autonomia de políticas nacionais. Economia e Sociedade. Campinas (SP), n.7, p. 29-49.
- KURZ, R. (1999). Ditadores democráticos. Folha de S. Paulo, São Paulo, 21 fev. 1999. Caderno Mais!
- LARSEN, F. (1999). The United States as a Job Creation Machine: an example for Germany?. IMF.
- LATOUCHE, S. (1997). La mondializzazione contro l'ética. In: LUZI, J. (org.) (1997). Miseria della mondializzazione. Roma: Strategia della Lumaca Edizioni.
- LE GOFF (1994). Des gadgets contre le chômage. Le Monde Diplomatique. Paris. Avril.
- L'EMPLOI EN EUROPE (1999). Comission Européenne. Luxembourg.
- LEVY, F. e MURNAME, R. (1992). US earnings levels and earning inequality: a review of recent trends and proposed explanations. Journal of Economic Literature, Londres.
- LIPIETZ, A. (1996). La Société en Sablier : le partage du travail contre la déchirure sociale. Paris: Éditions La Découverte.
- LIZÉ, L. (1995). Dinamique de l'emploi et flexibilité du marché du travail américain. IRES. Chronique Internationale, n. 35. Juillet.
- Mac FARLAN, M. e OXLEY, H. (1996). Social transfers: spending patterns, institutional arrangements and policy responses. OECD Economic Studies, n. 27.
- LUZI, J. (org.) (1997). Miseria della mondializzazione. Roma: Strategia della Lumaca Edizioni.
- MADDISON, A. (1980). Western Economic Performance in the 1970s: a Perspective and Assessment. Banca Nazionale del Lavoro, Roma.
- MADDISON, A. (1983). Explaining the Economic Performance of Nations. Essays in time and space. Edgard Elgar.
- MADDISON, A. (1984). Origins and Impact of the Welfare State, 1883-1983. Banca Nazionale del Lavoro - Quarterly Review, Roma, n. 148 (march 1984).
- MADDISON, A. (1989). The World Economy in the 20th Century. Paris, OCDE.
- MADDISON, A. (1995). Monitoring the World Economy: 1820-1992. Paris, OCDE.
- MANN, C. (2000). Is the U.S. current account deficit sustainable?. IMF - Financial & Development, v.37, n. 1. Março.
- MARGLIN, S. (1990). Lessons of the Golden Age: an overview. In: MARGLIN, S. e SCHOR, J. (1990). The Golden Age of Capitalism. Oxford: Clarendon Press.
- MARGLIN, S. e SCHOR, J. (1990). The Golden Age of Capitalism. Oxford: Clarendon Press.
- MARSDEN, D. (1997). Regulation vs. deregulation: which route for Europe's labor markets?. In: PHILPOTT, J. (ed.) (1997). Working for Full Employment. London and New York: Routledge.
- MARSHALL, A. (1989). The sequel of unemployment: the changing role of part-time and temporary work in Western Europe. In: RODGERS, G. e RODGERS, J. (1989), Precarious Jobs in labour market regulation: the growth of atypical employment in Western Europe. Genebra: ILS/ILO.
- MARTIN, A. (1994). Labour, the Keynesian Welfare State and the Changing International Political Economy. In: STUBBS, R. e UNDERHILL, G. (ed.). Political Economy and the Changing Global Order. London: Macmillan.
- MARX, K. (1968). O Capital - crítica da economia política. Rio de Janeiro: Editora Civilização Brasileira.
- MATTOSO, J. (1995). A Desordem do Trabalho. São Paulo: Ed. Scritta.
- MATTOSO, J. (1996). Emprego e Concorrência Desregulada: incertezas e desafios. In: OLIVEIRA, C.A.B. e MATTOSO, J. (org.) (1996). Crise e Trabalho no Brasil: modernidade ou volta ao passado?. São Paulo: Ed. Scritta.
- MATTOSO, J. e POCHMANN, M. (1995). Globalização, Concorrência e Trabalho. Cadernos do CESIT (IE da UNICAMP), Campinas, n.17. Novembro.

- MCMICHAEL, P. (1999). The Global Crisis of Wage Labour. Studies in Political Economy, Ottawa, n. 58. Spring.
- MEDEIROS, C. A. (1992). Padrões de Industrialização e ajuste estrutural: um estudo comparativo dos regimes salariais em capitalismo tardio. Campinas: UNICAMP. IE. (Tese de Doutorado).
- MEULDERS, D. e TYTGAT, B. (1989). The emergence of atypical employment in the European Community. In: RODGERS, G. e RODGERS, J. Precarious Jobs in labour market regulation: the growth of atypical employment in Western Europe. Genebra: ILS/ILO.
- MEISENHEIMER II, J.R. (1998). The service industry in the 'good' versus 'bad' jobs debate. Monthly Labor Review. February.
- MICHIE, J. e SMITH, J. G. (ed.) (1999). Global Instability: the political economy of world economic governance. London e New York : Routledge.
- MICHIE, J. e SMITH, J. G. (ed.) (1994). Unemployment in Europe. London: Academic Press.
- MICHIE, J. e SMITH, J. G. (ed.) (1995). Managing the Global Economy. Oxford University Press.
- MICHIE, J. e WILKINSON, F. (1994). The Growth of Unemployment in the 1980s. In: MICHIE, J. e SMITH, J. G. (ed.). Unemployment in Europe. London: Academic Press.
- MILWARD, A. (1997). The Social Bases of Monetary Union?. GOWAN, P. e ANDERSON, P. (org.). The Question of Europe. London e New York: Verso.
- MINSKY, H. (1994). Full employment and economic growth as an objective of economic policy: some thoughts on the limits of capitalism. In: DAVIDSON, P. e KREGEL, J.A. (1994). Employment, Growth and Finance: economic reality and economic growth. London: Edgar Elgar.
- MISHEL, L. e BERNSTEIN, J. (1994). The State of Working America 1994-1995. Economic Policy Institute Series. New York : M.E.Sharpe.
- MIKESELL, R. (1994). The Bretton Woods Debates: a memoir. Essays in International Finance. Princeton University.
- MILEWSKY, F. (1997). Les marges de manoeuvre des politiques économiques. In: CORDELLIER, S. e DOUTAT, F. (coord.). (1997). Mondialisation: au-delà des mythes - Les Dossiers de l'état du monde. Paris: La Découverte.
- MISHKIN, F.S. (1987). U.S. Macroeconomic Policy and Performance in the 1980s: an overview. NBER, Cambridge, Massachussets (USA), reprint number 883.
- MOFFITT, M. (1984). O Dinheiro do Mundo - de Bretton Woods à beira da insolvência. Rio de Janeiro: Ed. Paz e Terra.
- MOSS, B.H. e MICHIE, J. (ed.) (1998). The Single European Currency in National Perspective: a community in crisis? St. Martin Press, inc. New York.
- MOSS, B.H. The single european currency in national perspective: a community in crisis. In: MOSS, B.H. e MICHIE, J. (1998) (ed.). The Single European Currency in National Perspective: a community in crisis? St. Martin Press, inc. New York.
- MÜCKENBERGER, U. (1989). Non-standard forms of employment in the Federal Republic of Germany: the role and effectiveness of the State. In: RODGERS, G. e RODGERS, J.. Precarious Jobs in labour market regulation: the growth of atypical employment in Western Europe. Genebra: ILS/ILO.
- MUET, P.A. (org.) (1994). Le Chômage persistant en Europe. Paris:OFCE/Presse de la Fondation nationale de Sciences Politiques. (Série Références).
- NAASTEPAD, C.W.M. e STORM, S. (ed.) (1996). The State and the Economic Process. Centre for Development Planning. Erasmus Univ.Rotterdam. Cheltenham, UK - Brookfield, US:Edwrad Elgar.
- _____. (1996). The global 'crisis' of the 1990's:origins, dimensions and policy implications. In: _____. The State and the Economic Process. Centre for Development Planning. Erasmus Univ.Rotterdam. Cheltenham, UK - Brookfield, US:Edwrad Elgar.
- NICKELL, S. (1997). Unemployment and labour market rigidities: Europe versus North America. Journal of Economic Perspectives. V. 11, n. 3, p. 55-74. Summer.
- NICKELL, S. e BELL, B. (1995). The Colapse in demand for the unskilled and unemployment across the OCDE. Oxford Review of Economic Policy, Oxford, v. 11, n. 1, Spring.
- NOLAN, P. (1994). Labour Market Institutions, Industrial Restructuring and Unemployment in Europe. In: MICHIE, J. e SMITH, J. G. (ed.) (1994). Unemployment in Europe. London: Academic Press.
- OBSTFELD, M. (1998). The Global Capital Market: benefactor or menace?. Journal of Economic Perspectives. V. 12, n. 4. Fall.
- OECD (1985). Economic Outlook. Paris:OCDE, junho.

- _____. (1986). Flexibility in the Labour Market: the current debate. Paris: OECD.
- _____. (1987). Employment Outlook. Paris: OECD.
- _____. (1989). Introduction. In: Labour Market Flexibility - trends in enterprises. Paris: OECD.
- _____. (1990). Employment Outlook. Paris: OECD.
- _____. (1991a). Employment Outlook. Paris: OECD.
- _____. (1991b). Historical Statistics - 1960-1989. Paris: OECD.
- _____. (1992a). Perspectives de l'emploi. Paris: OECD.
- _____. (1992b). Economic Outlook. Paris: OECD.
- _____. (1992c). The long-term unemployed and the measures to assist them. Paris: OECD.
- _____. (1993). Main Economic Indicators - historical statistics: prices, labour and wages. Paris: OECD.
- _____. (1994). The OECD Job's Study - evidence and explanations; part I - Labour market trends and underlying forces of change; Part II - The adjustment potential of the labour market. Paris: OECD.
- _____. (1995). OECD Economic Outlook, n. 57. Paris: OECD, junho.
- _____. (1996a). Main Economic Indicators. Paris: OECD. November.
- _____. (1996b). Main Economic Indicators: sources and definitions. Paris: OECD. May.
- _____. (1996c). Perspectives Economiques de l'OCDE, n.o 59. Paris: OCDE.
- _____. (1996d). Economic Survey- United States. Paris: OECD.
- _____. (1997a). La mesure de l'emploi public dans les pays de l'OCDE: sources, méthodes et resultats. Paris, OECD.
- _____. (1997b). Études Économiques - France. Paris: OCDE.
- _____. (1997c). Études Économiques - États-Unis. Paris: OCDE.
- _____. (1998). Economic Outlook. Paris: OECD. June.
- _____. (1999a). Perspectives de l'emploi. Paris: OCDE. Juin.
- _____. (1999b). Main Economic Indicators. Paris: OECD. March.
- _____. (2000). Economic Outlook. Paris, OECD. June.
- _____. OECD Economic Surveys (diversos números). Paris: OECD.
- OIT (1995). L'emploi dans le monde. Bureau International du Travail. Genève.
- OIT (1996). L'emploi dans le monde. Bureau International du Travail. Genève.
- OIT (vários anos). Yearbook of Labour Statistics. Geneva: ILO.
- _____. (vários números). Bulletin of Labour Statistics. Geneva: ILO.
- OLIVEIRA, C.A.B., MATTOSO, J. et alli (org.) (1994). O Mundo do Trabalho - crise e mudança no final do século. São Paulo: Ed. Scritta.
- OLIVEIRA, C.A.B. e MATTOSO, J. (org.) (1996). Crise e Trabalho no Brasil: modernidade ou volta ao passado? São Paulo: Ed. Scritta.
- OLIVEIRA, F. e PAOLI, M.C. (org.) (1999). Os Sentidos da Democracia - políticas do dissenso e hegemonia global. Petrópolis: Editora Vozes.
- OSLER, C.L. (1994). High Foreign Real Interest Rates and Investment in the 1990s. Federal Reserve Bank of New York Quarterly Review. Spring.
- OVERBEEK, H. (ed.) (1993). Restructuring Hegemony in the Global Political Economy: the rise of transnational neo-liberalism in the 1980s. New York: Routledge.
- OVERBEEK, H. e PIJL, K. van der (1993). Restructuring Capital and Restructuring Hegemony: neo-liberalism and the unmaking of the post-war order. In: OVERBEEK, H. (ed.) (1993). Restructuring Hegemony in the Global Political Economy: the rise of transnational neo-liberalism in the 1980s. New York: Routledge.
- PADALINO, S. e VIVARELLI, M. (1997). Coeficiente de empleo del crecimiento económico en los países del G-7. Revista Internacional del Trabajo (OIT), Ginebra, v. 116, n. 2 (verano).
- PANITCH, L. (2000). The New Imperial State. New Left Review, London, n. 2. March/April.
- PARBONI, R. (1980). The Dollar and its Rivals. Londres: New Left Books.
- PARBONI, R. (1986). The dollar weapon: from Nixon to Reagan. New Left Review, London, n.158.
- PASSET, O. e JESTAZ, D. (1998). Flexibilité et performances comparés des marchés du travail dans les pays de l'OCDE. Paris: Convênio IRES/CFE-CGC.
- PETIT, P. (1988). Problems of the State in dealing with the system of wage/labour relations: the case of France. In: Boyer (ed.). The Search for Labour Market Flexibility: the european economies in transition. Oxford: Clarendon Press.
- PETRAS, J. (1999). Armadilha neoliberal. São Paulo: Xamã.

- PETRAS, J. e CAVALUZZI, T. (1996). Devenir pauvre en travaillant. Le Monde Diplomatique, Paris. Juillet.
- PETRELLA, R. (1991a). Mondialisation de l'économie et contract social: une même logique inégalitaire sur tout le planète. Le Monde Diplomatique, Paris. Janvier.
- PETRELLA, R. (1991b). L'évangile de la compétitivité. Le Monde Diplomatique, Paris. Septembre.
- PETRELLA, R. (1994). Pour un contrat social mondiale. Le Monde Diplomatique, Paris. Juillet.
- PFLEEGER, J. (1996). U.S. Consumers: which jobs are they creating? Monthly Labor Review. June.
- PHILPOTT, J. (ed.) (1997). Working for Full Employment London and New York: Routledge.
- PHILPOTT, J. (1997). Looking forward to full employment: an overview. In: PHILPOTT, J. (ed.) (1997). Working for Full Employment London and New York: Routledge.
- PIEPER, U. e TAYLOR, L. (1998). The revival of liberal creeds: the IMF, the World Bank and inequality in a globalized economy. In: BAKER, D., EPSTEIN, G. e POLLIN, R. (ed.) (1998). Globalization and progressive economic policy. Cambridge University Press.
- PIKETTY, T. (1995). L'économie des inégalités. Paris: La Découverte.
- PIZZUTI, F.R. (1999) (org.). Globalizzazione. Istituzioni e Coesione Sociale. Catanzaro: Meridiana Libri.
- PLIHON, D. (1995). Liquidité et investissement: une lecture keynésienne des mutations financières récentes et leurs conséquences. Economies et Sociétés. Hors Séries, n.o 33; 11/1995.
- PLIHON, D. (1996). Desequilíbrios mundiais e instabilidade financeira. (A responsabilidade das políticas liberais: um ponto de vista keynesiano). Economia e Sociedade. Campinas (SP), n.7, p. 85-127.
- PLIHON, D. (1997). Les enjeux de la globalisation financière. In: CORDELLIER, S. e DOUTAT, F. (coord.). Mondialisation: au-delà des mythes - Les Dossiers de l'état du monde Paris: La Découverte.
- PLIHON, D. (1999). Au nom des entreprises? Le Monde Diplomatique, Paris. Février
- PLUNKERT, L.M. e HAYGHE, H. V. (1995). Strong employment gains continue in 1994. Monthly Labor Review. February.
- POCHMANN, M. (1999). O Trabalho sob Fogo Cruzado. São Paulo: Ed. Contexto.
- POLANYI, K. (1994). The Great Transformation: the political and economic origins of our time. Boston: Beacon. (reedição).
- POLLIN, R. (1998). Can domestic expansionary policy succeed in a globally integrated environment? An examination of alternatives. In: BAKER, D., EPSTEIN, G. e POLLIN, R. (ed.) (1998). Globalization and progressive economic policy. Cambridge University Press.
- PONTHIEUX, S. e CONCIALDI, P. (2000). Bas salaires et travailleurs pauvres: une comparaison entre la France et les Etats-Unis. Projet IRES/WSI/ISE. Mimeo.
- POSSAS, M.L. (1984). Dinâmica da Economia Capitalista-uma abordagem teórica São Paulo: Brasiliense.
- PROT, B. e DE ROSEN, M. (1990). Le Retour du Capital: les fusions et acquisitions en France et dans le monde. Paris: Éditions Odile Jacob.
- PUGLIESE, E. (1993). Sociologia della disoccupazione. Bologna: Il Mulino.
- PRZEWORSKI, A. (1993). A Falácia Neoliberal. Revista Lua Nova, São Paulo, n. 28/29, p. 209-226.
- RAMONET, I. (1998). Geopolítica do Caos. Petrópolis, Vozes.
- RAMONET, I. (2000). L'Amérique dans les têtes: un délicieux despotisme. Le Monde Diplomatique. Mai.
- RAMOS, C.A. (1992). Flexibilidade e Mercado de Trabalho: modelos teóricos e a experiência dos países centrais durante os anos 80. Rio de Janeiro, IPEA Texto para discussão n. 271.
- RICCA, S. (1989). The behaviour of the State and precarious work. In: RODGERS, G. e RODGERS, J. Precarious Jobs in labour market regulation: the growth of atypical employment in Western Europe. Genebra: ILS/ILO.
- RIFKIN, J. (1995). O Fim dos Empregos. São Paulo: Makron Books.
- RIMA, I. H. (1996). Labor Markets in a Global Economy : an introduction New York: M.E. Sharpe.
- RITTER, G.A. (1996). Storia dello Stato Sociale. Roma: Editori Laterza.
- ROBINSON, J. (1979). Contribuições à Economia Moderna. Rio de Janeiro : Zahar Editores.
- RODGERS, G. e RODGERS, J. (1989). Precarious Jobs in labour market regulation: the growth of atypical employment in Western Europe. Genebra: ILS/ILO.
- RODGERS, G. (1989). Precarious work in Western Europe: the state of the debate. Introdução. In _____ e RODGERS, J. (1989). Precarious Jobs in labour market regulation: the growth of atypical employment in Western Europe. Genebra: ILS/ILO.
- RODRIK, D. (1997). Has Globalization gone too far? Washington, D.C.: Institute for International Economics.

- RODRIK, D. (1998). Symposium on Globalization in Perspective: an introduction. Journal of Economic Perspectives, v. 12, n. 4. Fall.
- RODRIK, D. (1998). Senso e contra-senso no debate da globalização. Revista Brasileira de Comércio Exterior (RBCE), n. 54. Jan/mar.
- ROSE, R. (org.) (1985). Public Employment in Western Nations. Cambridge University Press.
- ROSEMBERG, S. (1994). The more decentralized mode of labor market regulation in the United States. Economies et Sociétés. Série Économie du Travail. AB, n.o 18; 8/1994.
- ROSENTHAL, N. (1995). The nature of occupational employment growth: 1983-1993. Monthly Labour Review. June.
- ROWTHORN, B. e GLYN, A. (1990). The Diversity of Unemployment Experience since 1973. In: MARGLIN, S. e SCHOR, J. The Golden Age of Capitalism. Oxford: Clarendon Press..
- RUBERY, J. (1989). Precarious forms of work in the United Kingdom. In: RODGERS, G. e RODGERS, J. Precarious Jobs in labour market regulation: the growth of atypical employment in Western Europe. Genebra: ILS/ILO.
- SADER, E. (org.) (1995). O mundo depois da queda. Rio de Janeiro: Paz e Terra.
- SANTOS, T. (1998). O papel do Estado num mundo em globalização. Revista da Sociedade Brasileira de Economia Política (SEP), Rio de Janeiro: Ed. Sette Letras, n. 28.
- SAUVIAT, C. (1998). Etats-Unis: une durée du travail à la mesure de l'insécurité salariale. Chronique Internationale de l'IREES, Paris, n.54. Septembre.
- SAWYER, M. (1976). Income Distribution in OECD countries. Occasional Studies – Economic Outlook. Paris, OECD. July.
- SAYAD, J. (1999). O vermelho e o negro. Folha de S.Paulo, São Paulo, 21 fev. Caderno Mais!.
- SCANDIUCCI FILHO, J.G. (2000). Hegemonia, Estados e Mercado nos arranjos de Bretton Woods. Campinas: UNICAMP. IE. (Tese de Doutorado).
- SCHILLER, H. (1998). Vers un nouveau siècle d'imperialisme américain. Le Monde Diplomatique, Paris. Août.
- SCHOR, J. (1991). The Overworked America. New York: Basic Books.
- SCHOR, J. (1993). Global Equity and Environment Crisis: an argument for reducing working hours in the North. In: EPSTEIN, G., GRAHAM, J. e NEMBARD, J. Creating a New World Economy. Massachusetts: Temple University Press.
- SENGENBERGER, W. e WILKINSON, F. (1995). Globalization and Labour Standards. In: MICHIE, J. e SMITH, J. G. (ed.). Managing the Global Economy. Oxford University Press.
- SENNETT, R. (1999). A corrosão do caráter: consequências pessoais do trabalho no novo capitalismo. Rio de Janeiro e São Paulo: Ed. Record.
- SERFATI, C. (1996). Le rôle actif des groupes à dominante industrielle dans la financiarisation de l'économie. In: CHESNAIS (org.). La mondialisation financière: genèse, coût et enjeux. Syros, Paris.
- SINGER, P. (1996). Desemprego e Exclusão Social. São Paulo em Perspectiva, v.10, n.1. São Paulo: Fundação SEADE.
- SINGER, P. (1997). Um histórico da globalização. Revista da Sociedade Brasileira de Economia Política, Rio de Janeiro, Ed. Sette Letras, n.1, p. 35-86.
- SINGH, A. e ZAMMIT, A. (1995). Employment and Unemployment, North and South. In: MICHIE, J. e SMITH, J. G. (ed.). Managing the Global Economy. Oxford University Press.
- SMITH, J.G. (1994). Policies to Reduce European Unemployment. In: MICHIE, J. e SMITH, J. G. (ed.). Unemployment in Europe. London: Academic Press.
- SORRENTINO, C. (1993). International comparisons of unemployment indicators. Monthly Labour Review. March.
- SORRENTINO, C. (1995). International unemployment indicators, 1983-93. Monthly Labour Review. August.
- STANDING, G. (1997). The New Insecurities. In: GOWAN, P. e ANDERSON, P. (org.). The Question of Europe. London e New York: Verso.
- STANDING, G. (1990). Labour flexibility and Insecurity: towards an alternative strategy. In: BRUNETTA, R. e DELLA'ARINGA (ed.). Labour relations and economic performance. London: The Macmillan Press Ltda
- STANDING, G. (1999). Flessibilità globale: integrazione economica o disintegrazione sociale?. In: PIZZUTI, F.R. (org.). Globalizzazione, Istituzioni e Coesione Sociale. Catanzaro: Meridiana Libri.

- STANFORD, J. (1998). Openness and equity: regulating labor market outcomes in a globalized economy. In: BAKER, D., EPSTEIN, G. e POLLIN, R. (ed.). Globalization and progressive economic policy. Cambridge University Press.
- STUBBS, R. e UNDERHILL, G. (ed.) (1994). Political Economy and the Changing Global Order. London: Macmillan.
- TAVARES, M.C. (1992). Ajuste e reestruturação nos países centrais. Economia e Sociedade, Campinas, n.1, p. 21-57.
- TAVARES, M.C. (1997). A retomada da hegemonia norte-americana. In: TAVARES, M.C. e FIORI, J.L (org.). Poder e Dinheiro: uma economia política da globalização. Petrópolis: Ed. Vozes.
- TAVARES, M.C. E MELIN, L.E. (1997). Pós-escrito 1997: a reafirmação da hegemonia norte-americana. In: TAVARES, M.C. e FIORI, J.L (org.). Poder e Dinheiro: uma economia política da globalização. Petrópolis: Ed. Vozes.
- TAVARES, M.C. (1998). Globalização e Crescimento Desigual. Cultura Vozes, São Paulo, Ed. Vozes, n. 5.
- TAVARES, M.C. (1999a). Destruição não criadora: memórias de um mandato popular contra a recessão, o desemprego e a globalização subordinada. Rio de Janeiro: Ed. Record.
- TAVARES, M.C. (1999b). Hegemonia americana: a estratégia global. In: _____. Destruição não criadora: memórias de um mandato popular contra a recessão, o desemprego e a globalização subordinada. Rio de Janeiro: Ed. Record.
- TAVARES, M.C. e FIORI, J.L (org.) (1997). Poder e Dinheiro: uma economia política da globalização. Petrópolis, Ed. Vozes.
- TAVARES, M.C. e FIORI, J.L (1993). (Des)ajuste Global e Modernização Conservadora. São Paulo: Paz e Terra.
- TAVARES, M.C. e MELIN, L.E. (1997). Pós-escrito de 1997: a reafirmação da hegemonia norte-americana. In: TAVARES e FIORI (org.). Poder e Dinheiro. Uma Economia Política da Globalização. Petrópolis (RJ): Ed. Vozes.
- TEIXEIRA, A. (1983). O movimento da industrialização nas economias capitalistas centrais no pós-guerra. Rio de Janeiro, IEI, UFRJ. (Texto para Discussão n. 25).
- TEIXEIRA, A. (1999). Estados Unidos: a 'curta marcha' para a hegemonia. In: FIORI, J.L. (org.). Estados e moedas no desenvolvimento das nações. Petrópolis (RJ): Ed. Vozes.
- TEIXEIRA, A. (2000). 'O Império contra-ataca': notas sobre os fundamentos da atual dominação norte-americana. Mimeo.
- THE GROUP OF LISBON (1995). Limits to competition. MIT.
- THUROW, L. (1983). Dangerous Currents. USA: Random House.
- TILLY, C. (1991). Reasons for the continuing growth of part-time employment. Monthly Labour Review. March.
- TOINET, M.F. (1994). Quand le travail n'est plus facteur de cohésion sociale: ces emplois américains bien flexibles.... Le Monde Diplomatique, Paris. Juin.
- TRIFFIN, R. (1960). Gold and the Dollar Crisis: the Future of Convertibility. New Heaven, Conn.: Yale University Press.
- TRIFFIN, R. (1964). A evolução do sistema monetário internacional: reavaliação histórica e perspectivas futuras. (traduzido de Princeton Studies in International Finance, 1964).
- TRINDER, C. (1997). Full employment: the role of the public sector. In: PHILPOTT, J. (ed.). Working for Full Employment. London and New York: Routledge.
- UNDERHILL, G. (2000). L'euro et le système financier mondial: prédestination ou temps nouveau d'un livre arbitre?. L'Economie Politique, n.º 1 (L'Europe après l'euro).
- UNDERHILL, G. (1994). Conceptualizing the Changing Global Order. In: STUBBS, R. e UNDERHILL, G. (ed.). Political Economy and the Changing Global Order. London: Macmillan.
- VAN DER WEE, H. (1987). Prosperity and Upheaval - The World Economy 1945-1980. London: Pelikan Books.
- VELTMAYER, H. e SACOUMAN, J. (1998). The Political Economy of Part-time Work. Studies in Political Economy, Ottawa, Canada, n. 56. Summer.
- VERGARA, F. (1997). Les chiffres trompeurs du chômage. Le Monde Diplomatique, Paris. Janvier. p. 17.
- WALINSKY, A. (1995). A crise da ordem pública. Política Externa, São Paulo, Paz e Terra, v. 4, n.2 (setembro-outubro-novembro de 1995).

- WALLERSTEIN, I. (1995). As agonias do liberalismo: as esperanças para o progresso. Paz e Terra. São Paulo. In: SADER, E. (org.). O mundo depois da queda. Rio de Janeiro: Paz e Terra.
- WALTER, A. (1993). World Power and World Money. Great Britain: Ed. Harvester Wheatsheaf/Simon e Schuster.
- WEBB, M. (1994). Understanding Patterns of Macroeconomic Policy Co-ordination in the Post-war Period. In: STUBBS, R. e UNDERHILL, G. (ed.). Political Economy and the Changing Global Order. London: Macmillan.
- WOLFF, E.N. (1998). Recent Trends in the Size Distribution of Household Wealth. Journal of Economic Perspectives, London, v.12, n.3. Summer.
- WOLFF, E.N. (1995). Top Heavy - the increasing inequality of wealth in America and what can be done about it. New York: Twentieth Century Fund. The New Press.
- ZEVIN, R. (1992). Are world financial markets more open? If so, why and with what effects?. In: BANURI, T. e SCHOR, J. (ed.). Financial Openness and National Autonomy. Oxford:Calendron Press.